



Psychologia Biznesu, podejmowanie decyzji i asertywność - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/07/30/180138/2912394

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

HC SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

774 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 15.09.2025 do 17.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	• Menedżerów i liderów zespołów na różnych szczeblach zarządzania • Osób podejmujących decyzje strategiczne i operacyjne w organizacji • Specjalistów HR, trenerów wewnętrznych, coachów biznesowych • Przedsiębiorców i właścicieli firm • Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta • Osób pragnących wzmocnić swoje kompetencje interpersonalne i decyzyjne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	14-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do świadomego i skutecznego podejmowania decyzji w środowisku biznesowym oraz budowania postawy asertywnej w relacjach zawodowych. Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie potrafił rozpoznawać mechanizmy psychologiczne wpływające na procesy decyzyjne, zarządzać emocjami, stosować techniki wspierające

podejmowanie racjonalnych decyzji oraz budować i utrzymywać asertywne postawy w kontaktach z klientami, współpracownikami i przełożonymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia podstawowe pojęcia psychologii biznesu oraz etapy procesu decyzyjnego.	poprawnie przypisuje definicje do pojęć takich jak: intuicyjne i analityczne myślenie, decyzje strategiczne, operacyjne i kryzysowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje właściwą kolejność i opisuje etapy procesu decyzyjnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje najczęstsze błędy poznawcze oraz ich wpływ na podejmowanie decyzji w warunkach stresu i presji czasu.	dentyfikuje i opisuje mechanizmy działania błędów poznawczych (np. efekt potwierdzenia, heurystyka dostępności),	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia, jak stres i presja czasu modyfikują percepcję i jakość decyzji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia adekwatność własnego stylu decyzyjnego w kontekście analizy psychologicznej.	analizuje cechy stylów decyzyjnych i przypisuje je do siebie na podstawie podanych opisów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia wybór dominującego systemu (System 1 lub 2) w konkretnych sytuacjach menedżerskich.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje działania służące rozpoznawaniu i neutralizowaniu mechanizmów manipulacji oraz presji społecznej w decyzjach biznesowych.	wskazuje techniki wpływu społecznego (np. reguła wzajemności, społeczny dowód słuszności),	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	projektuje sposoby przeciwdziałania manipulacji w kontekście zawodowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje postawy interpersonalne (asertywność, uległość, agresja) oraz ich znaczenie w relacjach zawodowych.	porównuje cechy i konsekwencje trzech postaw w komunikacji biznesowej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela przykłady zachowań asertywnych od agresywnych i uległych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uzasadnia znaczenie asertywności w rozwiązywaniu konfliktów i pracy zespołowej.	wyjaśnia, dlaczego asertywność sprzyja efektywnej współpracy,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje, jak asertywność pomaga unikać efektu myślenia grupowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1 – Wprowadzenie do psychologii biznesu i podejmowania decyzji

- Kluczowe pojęcia psychologii w kontekście biznesu
- Świadomość siebie i rola psychologii w codziennych wyborach menedżerskich
- Etapy procesu decyzyjnego
- Rodzaje decyzji w organizacji (strategiczne, operacyjne, kryzysowe)
- Wprowadzenie do intuicyjnego i analitycznego myślenia (System 1 i 2)
- Ćwiczenia: analiza własnego stylu decyzyjnego

Dzień 2 – Błędy decyzyjne i psychologia wpływu

- Błędy poznawcze (np. efekt potwierdzenia, efekt świeżości, heurystyki)
- Pułapki myślowe i ich wpływ na decyzje biznesowe
- Psychologia emocji – jak emocje wspierają lub zakłócają myślenie
- Wpływ stresu i presji czasu na podejmowanie decyzji
- Psychologia wpływu i mechanizmy manipulacji (Cialdini i inne)
- Ćwiczenia: rozpoznawanie manipulacji, studia przypadków

Dzień 3 – Asertywność w relacjach zawodowych

- Czym jest asertywność i jak różni się od agresji i uległości
- Postawy interpersonalne i ich konsekwencje w biznesie
- Komunikacja asertywna – struktury wypowiedzi, techniki językowe
- Asertywność wobec przełożonych, współpracowników i klientów
- Ćwiczenia praktyczne: trening komunikacji asertywnej
- Podsumowanie szkolenia, refleksja, wnioski indywidualne
- Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie - walidacja

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.

W trakcie dnia są uwzględnione 2 przerwy po 30 minut które nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Weryfikacja obecności odbywać się będzie na podstawie raportu logowań.

Minimalne wymagania wobec uczestników:

- Podstawowe doświadczenie zawodowe w pracy zespołowej lub w roli decyzyjnej
- Gotowość do aktywnego udziału w ćwiczeniach i symulacjach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Kluczowe pojęcia psychologii w kontekście biznesu	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 25 Świadomość siebie i rola psychologii w codziennych wyborach menedżerskich	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 25 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	10:00	10:30	00:30
4 z 25 Etapy procesu decyzyjnego	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	10:30	11:30	01:00
5 z 25 Rodzaje decyzji w organizacji (strategiczne, operacyjne, kryzysowe)	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	11:30	12:30	01:00
6 z 25 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	12:30	13:00	00:30
7 z 25 Wprowadzenie do intuicyjnego i analitycznego myślenia (System 1 i 2)	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 25 Ćwiczenia: analiza własnego stylu decyzyjnego	Joanna Mikołajczyk	15-09-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 25 Błędy poznawcze (np. efekt potwierdzenia, efekt świeżości, heurystyki)	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	08:00	09:00	01:00
10 z 25 Pułapki myślowe i ich wpływ na decyzje biznesowe	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	09:00	10:00	01:00
11 z 25 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	10:00	10:30	00:30
12 z 25 Psychologia emocji – jak emocje wspierają lub zakłócają myślenie	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	10:30	11:30	01:00
13 z 25 Wpływ stresu i presji czasu na podejmowanie decyzji	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	11:30	12:30	01:00
14 z 25 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	12:30	13:00	00:30
15 z 25 Psychologia wpływu i mechanizmy manipulacji (Cialdini i inne)	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	13:00	13:30	00:30
16 z 25 Ćwiczenia: rozpoznawanie manipulacji, studia przypadków	Joanna Mikołajczyk	16-09-2025	13:30	14:00	00:30
17 z 25 Czym jest asertywność i jak różni się od agresji i uległości	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 25 Postawy interpersonalne i ich konsekwencje w biznesie	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	09:00	10:00	01:00
19 z 25 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	10:00	10:30	00:30
20 z 25 Komunikacja asertywna – struktury wypowiedzi, techniki językowe	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	10:30	11:30	01:00
21 z 25 Asertywność wobec przełożonych, współpracowników w i klientów	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	11:30	12:00	00:30
22 z 25 Przerwa	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	12:00	12:30	00:30
23 z 25 Ćwiczenia praktyczne: trening komunikacji asertywnej	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	12:30	13:00	00:30
24 z 25 Podsumowanie szkolenia, refleksja, wnioski indywidualne	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	13:00	13:30	00:30
25 z 25 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie - walidacja	Joanna Mikołajczyk	17-09-2025	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Mikołajczyk

Jestem pedagogiem socjalnym z pasją do pracy z ludźmi i rozwijania ich potencjału. Jako coach i mentor skutecznie wspieram innych w osiągnięciu celów. Specjalizuję się w profilaktyce społecznej oraz prowadzeniu szkoleń z zakresu skutecznej sprzedaży, obsługi trudnego klienta, zarządzania procesami i budowania zespołów.

Obecnie pracuję jako szkoleniowiec w Vantis Holding, gdzie opracowuję i realizuję programy szkoleniowe dostosowane do potrzeb uczestników. Mam także duże doświadczenie w walidacji szkoleń z różnych obszarów, co pozwala mi dbać o ich wysoką jakość, merytorykę i skuteczność.

Jestem certyfikowanym trenerem w Vantis Holding, co potwierdza moje kompetencje w zakresie prowadzenia szkoleń oraz technik sprzedaży i zarządzania. Posiadam doskonałe umiejętności komunikacyjne, zdolności coachingowe oraz szeroką wiedzę z obszaru HR i sprzedaży. Moim celem jest inspirowanie i rozwijanie potencjału ludzi poprzez praktyczne i angażujące szkolenia oraz zapewnianie ich najwyższego standardu poprzez proces walidacji. Swoje doświadczenie zdobyła w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf zostanie wysłany na adres mailowy każdego uczestnika.

Informacje dodatkowe

Do wybranej metody walidacji nie jest potrzebny walidator, ponieważ uczestnicy dostają link do wypełnienia testu.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Warunki techniczne

1. platforma komunikacyjna – Microsoft Teams.
2. wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, kamera, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB,
3. sieć: łącze internetowe minimum 50 kb/s,
4. system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)
5. okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim

Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia

Kontakt



Dominik Hamera

E-mail office@hameracapital.eu

Telefon (+48) 888 677 422