



BLUEFORM Marcin
Kozłowski

★★★★★ 4,6 / 5

961 ocen

Wypalenie zawodowe w zawodach medycznych - prowadzi Krzysztof Sobota. Praktyczne narzędzia przeciwdziałania i techniki wspierające dobrostan psychiczny.

Numer usługi 2025/08/01/10426/2918103

📍 Jastrzębie-Zdrój / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 17.10.2025 do 18.10.2025

4 700,00 PLN brutto

4 700,00 PLN netto

391,67 PLN brutto/h

391,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do **personelu medycznego i zawodów wspierających**, w szczególności do osób, które:

- pracują w warunkach dużego obciążenia emocjonalnego i stresu,
- mają kontakt z pacjentami w stanach ostrych, przewlekłych lub terminalnych,
- doświadczają sygnałów wypalenia zawodowego, przemęczenia, braku motywacji, zniechęcenia lub trudności w regulowaniu emocji,
- pełnią funkcje pomocowe, opiekuńcze, terapeutyczne lub diagnostyczne,
- chcą poznać skuteczne techniki samoregulacji i poprawy komunikacji z pacjentem i zespołem

Minimalna liczba uczestników

18

Maksymalna liczba uczestników

24

Data zakończenia rekrutacji

09-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

12

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zwiększenie świadomości uczestników w zakresie mechanizmów wypalenia zawodowego w zawodach medycznych oraz rozwój praktycznych umiejętności radzenia sobie ze stresem i przeciążeniem emocjonalnym. Uczestnicy nauczą się stosować wybrane techniki samoregulacji emocjonalnej w celu ochrony swojego dobrostanu psychicznego, poprawy komunikacji oraz odbudowania motywacji i energii do pracy. Uczestnicy zdobywają certyfikat "specjalista ds. komunikacji zintegrowanej".

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: zna model komunikacji i mechanizmy filtracji informacji. Umiejętności: potrafi identyfikować bariery komunikacyjne. Kompetencje: analizuje proces komunikacji.	Poprawnie wskazuje elementy modelu komunikacji. - Identyfikuje minimum 3 bariery komunikacyjne w podanych przykładach. - Analizuje przebieg rozmowy i wskazuje punkty zakłóceń.	Test teoretyczny
Wiedza: rozumie wpływ słów na emocje i decyzje. Umiejętności: potrafi unikać słów blokujących. Kompetencje: świadomie kształtuje komunikaty.	- Tworzy komunikat neutralny, wzmacniający i blokujący na podstawie ćwiczenia. - Poprawnie rozpoznaje słowa blokujące w analizowanym przykładzie. - Formułuje alternatywne komunikaty w symulacji rozmowy.	Test teoretyczny
Wiedza: zna znaczenie mowy ciała i mikroekspresji. Umiejętności: analizuje sygnały niewerbalne. Kompetencje: uwzględnia mowę ciała w interpretacji komunikatu.	- Rozpoznaje co najmniej 5 sygnałów niewerbalnych podczas demonstracji przez trenera. - Prawidłowo interpretuje zgodność/niezgodność komunikatu werbalnego i niewerbalnego. - Wyjaśnia różnicę między faktem a mitem dotyczącym mowy ciała.	Test teoretyczny
Wiedza: zna techniki manipulacyjne. Umiejętności: rozpoznaje i neutralizuje manipulację. Kompetencje: zachowuje asertywność.	- identyfikuje min 3 techniki zastosowania skutecznej perswazji w procesie komunikacji na bazie tekstu w teście - potrafi wskazać które wyrażenia są skuteczne a które wręcz przeciwnie - torpedują wysiłki osoby posługującej się perswazją	Test teoretyczny
Wiedza: zna zasady wdrażania zmian. Umiejętności: tworzy plan działania. Kompetencje: bierze odpowiedzialność za rozwój.	- Przygotowuje indywidualny plan rozwoju z minimum 3 celami SMART. - Prezentuje plan przed grupą, wskazując konkretne działania. - Określa wskaźniki monitorowania postępów.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/ sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja MY PERSONALITY SKILLS
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja MY PERSONALITY SKILLS
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Nr	Nazwa modułu	Czas trwania	Efekty uczenia się (po szkoleniu uczestnik...)	Treści	Metody i narzędzia
1	Wprowadzenie , integracja I wyznaczenie celów	1h 15 min	Wiedza: zna cele i strukturę szkolenia. Umiejętności: potrafi określić swoje cele rozwojowe. Kompetencje: aktywnie uczestniczy w pracy grupowej.	Omówienie celów szkolenia, kontrakt grupowy, poznanie się uczestników w formie ćwiczenia praktycznego , wyznaczenie osobistych celów na szkolenie	Dyskusja moderowana, ćwiczenia integracyjne.
2	Podstawy skutecznej komunikacji	1,h 30 min	Wiedza: zna model komunikacji i mechanizmy filtracji informacji przez umysł. Umiejętności: potrafi identyfikować bariery komunikacyjne. Kompetencje: świadomie analizuje proces komunikacji.	Model nadawca–odbiorca, filtracja percepcyjna, wpływ przekonań na odbiór komunikatu.	Mini-wykład, analiza przykładów. Ćwiczenia praktyczne w formie gry szkoleniowej

3	Eksperymenty i wnioski dla praktyki	1 h 15 min	Wiedza: zna wnioski z badań nad komunikacją (eksperymenty psychologiczne). Umiejętności: potrafi przenieść wnioski z badań na praktykę. Kompetencje: potrafi krytycznie ocenić skuteczność metod komunikacji.	Omówienie kluczowych eksperymentów (np. szkoła podstawowa USA), interpretacja i zastosowanie w biznesie i życiu.	Analiza przypadku, dyskusja.
4	Siła słów	1h 15 min pierwszego dnia I drugiego dnia 1 h na początku	Wiedza: rozumie wpływ słów na emocje i decyzje. Umiejętności: potrafi unikać słów blokujących komunikację. Kompetencje: świadomie kształtuje komunikaty.	Słowa wzmacniające i osłabiające, struktury językowe w NLP, pułapki językowe.	Ćwiczenia indywidualne i w parach, praca na przykładach uczestników.
5	Mowa ciała bez mitów	1 h	Wiedza: zna realne znaczenie mowy ciała i mikroekspresji. Umiejętności: potrafi analizować sygnały niewerbalne. Kompetencje: uwzględnia mowę ciała w interpretacji komunikatu.	Fakty i mity mowy ciała, mikroekspresje, spójność komunikatu.	Analiza nagrań wideo, ćwiczenia w parach.
6	Język systemów reprezentacyjnych	1,5 h	Wiedza: zna mechanizmy tworzenia komunikatów do różnych systemów .Umiejętności: potrafi rozpoznać jakim system komunikuje się nadawca i się do niego dopasować. Kompetencje: zachowuje uważność w komunikacji wychwytyjąc w sposobie mówienia nadawcy jego system reprezentacyjny	Systemy reprezentacyjne w praktyce – jak treść komunikatu pomaga zdiagnozować nadawcę i dopasować komunikat zwrotny w taki sposób by był on w pełni zrozumiały i skuteczny	Studium przypadku, ćwiczenia grupowe, zadania pisemne ,analiza tekstów przygotowanych przez uczestników
8	NLP w praktyce biznesowej	45 min	Wiedza: zna zastosowania NLP w sprzedaży, negocjacjach i obsłudze klienta. Umiejętności: potrafi modelować skuteczne strategie komunikacyjne. Kompetencje: stosuje techniki NLP etycznie i skutecznie.	Modelowanie zachowań, strategie perswazji, zastosowania w biznesie.	Praca w grupach, symulacje.
9	Plan rozwoju osobistego	0,5 h	Wiedza: zna zasady wdrażania zmian. Umiejętności: potrafi przygotować plan działania. Kompetencje: bierze odpowiedzialność za własny rozwój.	Identyfikacja obszarów do poprawy, SMART, strategia wdrożenia.	Indywidualna praca nad planem rozwoju swoich kompetencji w oparciu o nabytą wiedzę .

10	Podsumowanie i ewaluacja	0,5 h	Wiedza: podsumowuje kluczowe wnioski. Umiejętności: potrafi wskazać zastosowanie zdobytej wiedzy. Kompetencje: ocenia własny postęp.	Powtórka treści, wnioski, ankieta BUR.	Dyskusja, formularze ewaluacyjne.
----	--------------------------	-------	--	--	-----------------------------------

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie , integracja i wyznaczenie celów	Krzysztof Sobota	17-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 9 Podstawy skutecznej komunikacji	Krzysztof Sobota	17-10-2025	10:30	12:30	02:00
3 z 9 Eksperymenty i wnioski dla praktyki	Krzysztof Sobota	17-10-2025	12:30	14:00	01:30
4 z 9 Siła słów	Krzysztof Sobota	17-10-2025	14:00	15:15	01:15
5 z 9 Mowa ciała bez mitów	Krzysztof Sobota	18-10-2025	09:00	10:15	01:15
6 z 9 Język systemów reprezentacyjnych	Krzysztof Sobota	18-10-2025	10:15	12:15	02:00
7 z 9 NLP w praktyce biznesowej	Krzysztof Sobota	18-10-2025	12:15	13:15	01:00
8 z 9 Plan rozwoju osobistego	Krzysztof Sobota	18-10-2025	13:15	14:00	00:45
9 z 9 Podsumowanie i ewaluacja	Natalia Figiel	18-10-2025	14:00	14:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	391,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	391,67 PLN
W tym koszt walidacji brutto	200,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	150,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Krzysztof Sobota

Certyfikowany trener przywództwa w zespole The John Maxwell Team – międzynarodowej organizacji, zrzeszającej coachów, trenerów i mówców w 94 krajach. Tworzył i rozwijał firmy od podstaw, pomagał międzynarodowym koncernom rozwijać się na rynku polskim (18 lat pracy w koncernie). Od 2006 roku pomaga organizacjom wykorzystywać drzemiący w ich zasobach ludzkich potencjał prowadząc warsztaty z zakresu przywództwa, współpracy w zespole i umiejętności zbudowania relacji zarówno z klientami jak i wew. organizacji. Od wielu lat w swoich warsztatach pracuje zgodnie z metodologią Johna Maxwella. Przeszkolił do tej pory ponad 4 tys nauczycieli. Prowadzi również kursy trenerskie dla zarówno dla osób indywidualnych jak i organizacji, które potrzebują wykwalifikowanych trenerów wewnętrznych. Pracuje z dużymi firmami projektując procesy szkoleniowe dla wielu szczebli organizacji. Wyspecjalizował się również w szkoleniach dla branży medycznej. Pasjonuje się zastosowaniem NLP w wychowaniu dzieci, pomaga rodzicom stać się liderami/ mentorami dla swoich dzieci. Jest specjalistą z zakresu stosowania perswazji i języka wpływu aby podnosić skuteczność przekazu dbając o etykę wykorzystania tego narzędzia.



2 z 2

Natalia Figiel



Prowadzi szkolenia, warsztaty i programy rozwojowe m.in. dla menedżerów, pracownikówsektoraMŚP, organizacji pozarządowych oraz administracji publicznej. Doświadczenie walidacyjne:

Od roku 2019 pełni funkcję koordynatora - supervisora w ramach Akademii Międzynarodowej Certyfikacji Nauczania Języków Obcych MKEJ, współpraca z instytucjami certyfikującymi - uprawnienia do przeprowadzania walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych, operator egzaminu MY PS.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma komplet autorskich materiałów dydaktycznych, stanowiących podsumowanie treści zajęć i praktyczne wsparcie we wdrażaniu zdobytej wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Co da Ci konkretnie udział w tym pierwszym warsztacie?

- poznasz najbardziej fundamentalne zasady skutecznego docierania z komunikatem do swojego odbiorcy (również do SIEBIE SAMEGO),
- uzmysłowisz sobie jak gigantyczne znaczenie w skutecznej komunikacji ma pewien eksperyment przeprowadzony w amerykańskiej szkole podstawowej a potem powtarzany na całym świecie (w tym w Polsce),
- przekonasz się jak często używasz poprawnie z punktu widzenia gramatyki niektórych słów, nie zdając sobie jednak sprawy, że wywołujesz u odbiorcy efekt zupełnie odwrotny do zamierzonego,
- poznasz zastosowanie najnowszych odkryć naukowych dotyczących zasad funkcjonowania ludzkiego umysłu w przekonywaniu innych,
- dowiesz się co stoi za słowami „już ci 3 ci raz powtarzam, że” i jak bardzo pomoże Ci to być rozumianym,

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usług. Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w szkoleniu oraz zaliczenie testu teoretycznego

Adres

ul. 1 Maja 32

44-330 Jastrzębie-Zdrój

woj. śląskie

Warunki lokalowe:

sala szkoleniowa wyposażona w stoły i krzesła dla uczestników,
dostęp do projektora multimedialnego, ekranu i flipcharta,
dostęp do Internetu,
zaplecze sanitarne.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Natalia Figiel

E-mail nfigiel@blueform.pl

Telefon (+48) 666 340 956