



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
354 oceny

Szkolenie: NVC – Trening umiejętności komunikacyjnych w praktyce biznesowej w oparciu o Porozumienie Bez Przemocy

Numer usługi 2025/08/07/10940/2928858

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 02.09.2025 do 03.09.2025

2 583,00 PLN brutto

2 100,00 PLN netto

151,94 PLN brutto/h

123,53 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztacie zapraszamy każdego, kto jest zainteresowany:

- Budowaniem lepszego zrozumienia z innymi i efektywnym dialogiem
- Lepszym rozumieniem swoich potrzeb
- Lepszym rozumieniem potrzeb innych osób
- Chce się lepiej komunikować ze swoim otoczeniem
- Sprawnością rozmawiania na trudne tematy
- Chce nabyć realne umiejętności wspierające inteligencję emocjonalną
- Chce poznać podstawy Porozumienia Bez Przemocy

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

29-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

17

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Szkolenie: NVC – Trening umiejętności komunikacyjnych w praktyce biznesowej w oparciu o Porozumienie Bez Przemocy” przygotowuje uczestnika do zwiększenia umiejętności skutecznego komunikowania się w różnych sytuacjach biznesowych, poprzez poprawę zdolności do zarządzania konfliktami i prowadzenia trudnych rozmów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę w zakresie budowania porozumienia bez manipulacji	- omawia Porozumienie Bez Przemocy (NVC) - charakteryzuje powtarzające się błędy - analizuje przebieg trudnych rozmów - identyfikuje reguły sprawnego dialogu	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje narzędzia do skutecznego komunikowania się z rozmówcami	- wprowadza intencje i umiejętności podczas zadań - wdraża asertywne wyrażania swoich myśli i uczuć - stosuje empatie podczas rozmowy - monitoruje dynamikę konfliktu wg PBP	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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

PROGRAM

Założenia i definicje PBP, umiejętności, narzędzia, procesy

Język uczyć

Język potrzeb

Empatyczne słuchanie:

- Czym jest empatia, czym nie jest, jak to robić?
- Praktyczne zastosowanie – demo + ćwiczenia

Wyrażanie siebie:

- Czym jest, czym nie jest, jak to robić?
- Praktyczne zastosowanie – demo + ćwiczenia
- Wyrażanie siebie wg NVC a asertywność

Świadomość i umiejętność zastosowania rozróżnień

- Obserwacja vs interpretacja
- Uczucie vs myśl
- Potrzeba vs strategia
- Prośba vs żądanie

Zastosowanie ww umiejętności w bardziej złożonych syt. zawodowych na przykładach uczestników

- Praca z odmową
- Wnoszenie trudnych tematów do rozmowy
- Dynamika konfliktu wg PBP

Czas trwania:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut). Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej.

W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Założenia i definicje PBP, umiejętności, narzędzia, procesy	Tomasz Bagiński	02-09-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 16 Język uczyć	Tomasz Bagiński	02-09-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 16 Przerwa	Tomasz Bagiński	02-09-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 Język potrzeb	Tomasz Bagiński	02-09-2025	11:15	13:00	01:45
5 z 16 Przerwa	Tomasz Bagiński	02-09-2025	13:00	14:00	01:00
6 z 16 Empatyczne słuchanie cz. I	Tomasz Bagiński	02-09-2025	14:00	15:00	01:00
7 z 16 Przerwa	Tomasz Bagiński	02-09-2025	15:00	15:15	00:15
8 z 16 Empatyczne słuchanie cz. II	Tomasz Bagiński	02-09-2025	15:15	16:30	01:15
9 z 16 Wyrażanie siebie	Tomasz Bagiński	03-09-2025	09:00	11:00	02:00
10 z 16 Przerwa	Tomasz Bagiński	03-09-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 16 Świadomość i umiejętność zastosowania rozróżnień	Tomasz Bagiński	03-09-2025	11:15	13:00	01:45
12 z 16 Przerwa	Tomasz Bagiński	03-09-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 16 Zastosowanie ww umiejętności w bardziej złożonych syt. zawodowych na przykładach uczestników cz. I	Tomasz Bagiński	03-09-2025	14:00	15:00	01:00
14 z 16 Przerwa	Tomasz Bagiński	03-09-2025	15:00	15:15	00:15
15 z 16 Zastosowanie ww umiejętności w bardziej złożonych syt. zawodowych na przykładach uczestników cz. II	Tomasz Bagiński	03-09-2025	15:15	16:30	01:15
16 z 16 Walidacja usługi	-	03-09-2025	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 583,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	151,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,53 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Bagiński

Jako trener biznesu łączy sprawdzone umiejętności trenerskie, konsultingowe i mediacyjne z wieloletnim doświadczeniem zawodowym, zdobytym podczas współpracy z firmami z różnych branż. Jest trenerem, konsultantem, executive coachem, mediatorem i autorem modelu rozmów 1:1, który poprzez empatyczną komunikację oraz skuteczne, celowe i sprawdzone narzędzia wnosi nową jakość do biznesu. Wspiera członków zarządów, dyrektorów, właścicieli firm oraz HR Business Partnerów, a także zespoły i całe organizacje tworząc kompleksowe rozwiązania, które realizują twarde cele biznesowe i jednocześnie odpowiadają na zdiagnozowane potrzeby ludzi w organizacji. Pracuje w oparciu o unikatowe na rynku połączenie modelu Porozumienia Bez Przemocy (NVC), Teorii Ograniczeń (TOC) i metody Kręgów Naprawczych, których jako jedyny trener w Polsce ukończył 3 treningi FP (facilitator practice) prowadzone bezpośrednio przez twórcę metody – Dominika Bartera. Z wykształcenia jest psychologiem, dlatego też może korzystać z zaawansowanych narzędzi i testów psychometrycznych. Posiada certyfikat konsultanta Extended Disc (advanced) – profesjonalnego narzędzia diagnozującego organizację, zespoły oraz indywidualny potencjał pracowników. Specjalizuje się w kompetencjach leaderskich i managerskich (zarządzanie zespołem, zmianą, konfliktem, zadaniami). Systemowo usprawnia procesy i działania komunikacyjne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Marcelina Stempak

E-mail marcelina.stempak@pl.ey.com

Telefon (+48) 573 809 630