



FUNDACJA
WARTOŚCI
FUNDAMENTEM

★★★★★ 4,9 / 5

273 oceny

Komunikacja interpersonalna w budowaniu zespołu w przedsiębiorstwie oparta na wspólnych celach i wartościach.

Numer usługi 2025/08/07/172069/2929018

📍 Ostrołęka / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 14.10.2025 do 19.11.2025

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

181,25 PLN brutto/h

181,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana do MŚP chcących poszerzyć swoją wiedzę, umiejętności oraz kompetencje z zakresu komunikacji interpersonalnej w budowaniu zespołu w przedsiębiorstwie opartej na wspólnych celach i wartościach.

Usługa skierowana do m.in.:

- Pracowników i zespołów, których efekty pracy zależą m.in. od precyzyjnej komunikacji i przekazywania informacji lub poleceń Przełożonych,
- Zarządzających zespołem Pracowników różnych działów współpracujących ze sobą
- Pracowników z zespołów zróżnicowanych pod względem stażu pracy, wieku, kompetencji, zajmowanego stanowiska
- Pracowników kontaktujących się z klientami i/lub współpracownikami

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

13-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

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

Celem szkolenia jest przygotowanie do samodzielnego wykorzystania technik komunikacji interpersonalnej w budowaniu zgranego i efektywnego zespołu w przedsiębiorstwie, rozwijania umiejętności tworzenia spójnych relacji między członkami zespołu oraz wspierania współpracy i osiągania wspólnych celów poprzez świadomą i efektywną wymianę informacji oraz aktywne słuchanie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje, co wpływa na efekty w komunikację, a co w niej przeszkadza.	Identyfikuje kluczowe czynniki wpływające na komunikację oraz wymienia przeszkody w procesie komunikacyjnym.	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie asertywności wykorzystuje je w praktycznych aspektach wykonywanej pracy.	Identyfikuje pojęcie asertywności oraz podaje przykłady jej zastosowania w kontekście zawodowym.	Test teoretyczny
Charakteryzuje rolę i cechy zespołu oraz definiuje, co wpływa na wykonanie określonego zadania.	Opisuje kluczowe cechy zespołu oraz identyfikuje czynniki wpływające na skuteczność realizacji zadań.	Test teoretyczny
Rozpoznaje techniki i określa, jaki styl komunikacji stosować w zależności od typu odbiorcy.	Wskazuje odpowiednie techniki komunikacyjne i styl komunikacji w zależności od profilu odbiorcy.	Test teoretyczny
Wypracowuje i stosuje podstawowe modele motywacji.	Identyfikuje i stosuje odpowiedni model motywacyjny w zależności od sytuacji w zespole.	Deбата swobodna
Używa technik skutecznej komunikacji zarówno w przekazywaniu informacji, jak i ich odbiorze.	Przekazuje i odbiera informacje, stosując odpowiednie techniki komunikacyjne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kreuje rozmowy z „trudnym rozmówcą” – posiada umiejętności zarządzania sytuacją konfliktową, zna narzędzia radzenia sobie z presją i manipulacją.	Zarządza sytuacją konfliktową or wykorzystuje narzędzia radzenia sobie z presją i manipulacją.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki aktywnego słuchania, wyrażania własnego zdania i udzielania informacji zwrotnej.	Stosuje techniki aktywnego słuchania, wyraża swoje zdanie oraz udziela konstruktywnej informacji zwrotnej.	Deбата swobodna
Porozumiewa się w sposób efektywny, z nastawieniem na słuchanie, zrozumienie i umiejętne przekazanie informacji zwrotnej.	Wykazuje umiejętność efektywnej komunikacji w różnych sytuacjach społecznych, szczególnie w kontekście pracy zespołowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia marketing bezpośredni oraz pośredni.	Wyjaśnia różnice między marketingiem bezpośrednim a pośrednim, w tym charakterystykę, cele i metody stosowane w obu typach marketingu.	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie autoprezentacji i wykorzystuje je w teorii oraz w praktyce.	Identyfikuje autoprezentację oraz demonstruje zdolność do stosowania efektywnych technik autoprezentacji w różnych kontekstach zawodowych.	Test teoretyczny

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

BLOK I Skuteczna komunikacja w zespole

- Zasady efektywnej komunikacji w zespole
- Komunikacja interpersonalna w praktyce
- Bariery i błędy komunikacyjne
- Style komunikacji i autodiagnoza własnego stylu

BLOK II Struktury komunikacyjne w zespole

- Techniki skutecznej komunikacji: wyrażanie potrzeb, przekonywanie, negocjowanie, zjednywanie
- Komunikacja ekspresywna a style komunikacji społecznej
- Powiązania między technikami komunikacyjnymi a celami zespołu
- Praktyczne zastosowanie struktur komunikacyjnych w pracy zespołowej

BLOK III Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych

- Efektywna informacja zwrotna w zespole

- Komunikacja w sytuacjach konfliktowych: różnice między komunikatem "Ja" i "Ty"
- Asertywna odmowa i radzenie sobie z presją
- Ćwiczenia praktyczne: zarządzanie sytuacjami konfliktowymi

BLOK IV Efektywna praca zespołowa i jej dynamika

- Cechy efektywnego zespołu i ich zastosowanie w praktyce
- Procesy i interakcje w zespole
- Metody uzyskiwania synergii w zespole
- Warsztaty praktyczne: współdziałanie i realizacja celów w zespole

BLOK V Automotywacja – programowanie podświadomości

- Pojęcie podświadomości i jej wpływ na życie codzienne
- Siła sugestii
- Proces afirmacyjny - czynniki warunkujące skuteczność afirmacji
- Techniki relaksu i medytacji dla skutecznego programowania umysłu

Usługa świadczona jest w godzinach ZEGAROWYCH, gdzie jedna godzina odpowiada 60 minutom.

W polu "Liczba godzin usługi" wymiar czasowy szkolenia wyrażony jest w godzinach dydaktycznych.

Przerwy są wliczone w całkowity czas trwania usługi.

Metody aktywizujące: dyskusje grupowe, studia przypadków, obserwacja, ćwiczenia grupowe, analiza przypadków

Warunki organizacyjne: Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie bez podziału na podgrupy, firma szkoleniowa zapewnia materiały szkoleniowe niezbędne do realizacji usługi.

Ocena kompetencji pracownika - test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 BLOK I Skuteczna komunikacja w zespole	Andrzej Zdanowski	14-10-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	14-10-2025	10:00	10:15	00:15
3 z 30 BLOK I Skuteczna komunikacja w zespole	Andrzej Zdanowski	14-10-2025	10:15	12:30	02:15
4 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	14-10-2025	12:30	13:30	01:00
5 z 30 BLOK I Skuteczna komunikacja w zespole	Andrzej Zdanowski	14-10-2025	13:30	14:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	14-10-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 30 BLOK I Skuteczna komunikacja w zespole	Andrzej Zdanowski	14-10-2025	15:00	16:00	01:00
8 z 30 BLOK II Struktury komunikacyjne w zespole	Andrzej Zdanowski	15-10-2025	08:00	10:00	02:00
9 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	15-10-2025	10:00	10:15	00:15
10 z 30 BLOK II Struktury komunikacyjne w zespole	Andrzej Zdanowski	15-10-2025	10:15	12:30	02:15
11 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	15-10-2025	12:30	13:30	01:00
12 z 30 BLOK II Struktury komunikacyjne w zespole	Andrzej Zdanowski	15-10-2025	13:30	14:45	01:15
13 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	15-10-2025	14:45	15:00	00:15
14 z 30 BLOK II Struktury komunikacyjne w zespole	Andrzej Zdanowski	15-10-2025	15:00	16:00	01:00
15 z 30 BLOK III Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych	Andrzej Zdanowski	18-11-2025	08:00	10:00	02:00
16 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	18-11-2025	10:00	10:15	00:15
17 z 30 BLOK III Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych	Andrzej Zdanowski	18-11-2025	10:15	12:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	18-11-2025	12:30	13:30	01:00
19 z 30 BLOK III Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych	Andrzej Zdanowski	18-11-2025	13:30	14:45	01:15
20 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	18-11-2025	14:45	15:00	00:15
21 z 30 BLOK IV Efektywna praca zespołowa i jej dynamika	Andrzej Zdanowski	18-11-2025	15:00	16:00	01:00
22 z 30 BLOK IV Efektywna praca zespołowa i jej dynamika	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	08:00	10:00	02:00
23 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	10:00	10:15	00:15
24 z 30 BLOK IV Efektywna praca zespołowa i jej dynamika	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	10:15	11:15	01:00
25 z 30 BLOK V Automotywacja – programowanie podświadomości	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	11:15	12:30	01:15
26 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	12:30	13:30	01:00
27 z 30 BLOK V Automotywacja – programowanie podświadomości	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	13:30	14:30	01:00
28 z 30 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	14:30	14:45	00:15
29 z 30 BLOK V Automotywacja – programowanie podświadomości	Andrzej Zdanowski	19-11-2025	14:45	15:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 30 EGZAMIN WEWNĘTRZNY	-	19-11-2025	15:30	16:00	00:30

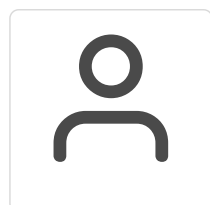
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Zdanowski

Andrzej Zdanowski – Trener/Praktyk/Autor. Wykładowca studiów MBA. Certyfikowany „Trener Zmian”.

Aktualizacja wiedzy w obszarze ZIELONYCH KOMPETENCJI CZERWIEC 2024 R.

W ciągu swojej pracy trenerskiej przeszkoliłem kilkaset firm.

Efekty moich metod zarządzania zostały docenione m.in. nagrodą Dyrektora Zarządzającego TP DiTel w konkursie „Najlepszy Szef”, wyróżnieniem/ nagrodą za wyniki sprzedażowe w firmie UNI-FILM Sp. z o.o., nagrodą Zarządu ANB Sp z o.o. za efektywność działań.

Jako trener specjalizuję się w szkoleniach z współpracy w zespole opartej na wartościach, budowania zespołów, motywacji oraz przywództwa.

Jestem autorem książki „Typologia osobowości w praktyce, czyli jak ułatwić sobie życie”. Jestem współautorem książki „Sięgaj dalej – scenariusze szkoleń biznesowych”.

Wykładowca na studiach MBA, tematu Self Management - zarządzanie zespołami biznesowymi w praktyce w Wyższa Szkoła Krajowa.

By doskonalić swoje umiejętności i kompetencje, ukończyłem kurs „Trener zmian” (potwierdzony certyfikatem).

W 2015 r., by nadal doskonalić swoje umiejętności, ukończyłem Akademię Profesjonalnego Coachingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia dostępność usługi rozwojowej dla osób ze szczególnymi potrzebami, zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Dostosowujemy nasze usługi do indywidualnych wymagań uczestników, aby zapewnić pełne uczestnictwo i komfort w trakcie szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt materiałów szkoleniowych dostosowanych tematycznie do realizowanej usługi rozwojowej: Komunikacja interpersonalna w budowaniu zespołu w przedsiębiorstwie opartej na wspólnych celach i wartościach. Materiały zawierają pojęcia teoretyczne oraz ćwiczenia praktyczne.

Ocena kompetencji pracownika - test

Adres

ul. Bohaterów Westerplatte 5

07-410 Ostrołęka

woj. mazowieckie

Usługa realizowana w siedzibie firmy "Zakład Instalacji Sanitarnych Mróz Sp. z o.o." 07-410 Ostrołęka ul. Bohaterów Westerplatte 5

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Beata Tymendorf

E-mail b.tymendorf@abt.biz.pl

Telefon (+48) 574 220 009