



MSC Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

2 169 ocen

**Transforming Communication™ /
Komunikacja Transformująca - szkolenie
certyfikowane**

Numer usługi 2025/08/11/11252/2933641

📍 Tarnów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 22.10.2025 do 12.11.2025

5 289,00 PLN brutto

4 300,00 PLN netto

176,30 PLN brutto/h

143,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi**Szkolenie dedykowane dla:****Grupa docelowa:**

- właścicieli firm, zarządów, dyrektorów, kierowników, managerów zarówno sektora MŚP jak i dużych przedsiębiorstw
- liderów, zarządzających zespołami, kierowników projektów
- mentorów, mediatorów, coachów, pracowników HR, Kadr
- dla osób, które chcą poprawić swoje kompetencje komunikacyjne i zwiększyć jakość budowania i utrzymywania relacji z Klientami, Partnerami Biznesowymi, współpracownikami

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

21-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

30

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego rozpoznania i dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów osobowości w celu budowania różnorodnych i skutecznych relacji, rozpoznawania rodzaju trudnych sytuacji komunikacyjnych i dobierania właściwych sposobów ich rozwiązywania poprzez znajdowanie rozwiązań wygrana-wygrana, w celu podtrzymywania i rozwijania partnerskich relacji z Klientami, współpracownikami oraz Partnerami Biznesowymi w oparciu o techniki i metody komunikacji transformującej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje swoje cele w oparciu o model SPEZIOR.	Uczestnik określa swoje cele, korzystając z modelu SPEZIOR.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik charakteryzuje wzrokowe wskazówki dostępu, klasyfikując słowa "predykaty" w zależności od wiodącego kanału sensorycznego rozmówcy.	Uczestnik opisuje kategorie "predykatów" w zależności od głównego kanału sensorycznego rozmówcy, wykorzystując wskazówki wzrokowe dostępu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik identyfikuje model "kto ma problem".	Uczestnik identyfikuje "kto ma problem" za pomocą wskazanego modelu, co ułatwia odnalezienie błędów komunikacyjnych, które mogą występować w zespole.	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia zasady budowania porozumienia w komunikacji.	Uczestnik analizuje oraz rozróżnia kluczowe zasady i techniki stosowane w procesie budowania porozumienia podczas komunikacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik opisuje założenia i cele wyrażenia siebie w komunikacie "JA".	Uczestnik potrafi efektywnie komunikować się z poziomu komunikatu "JA", wie dlaczego komunikat "TY" nie jest odpowiednim narzędziem.	Test teoretyczny
Uczestnik omawia metodę "Dwóch etapów".	Uczestnik szczegółowo opisuje i analizuje metodę "Dwóch etapów" skupiając się na procesie komunikacji, wymagającym dwukrotnej refleksji oraz reakcji w odpowiedzi na otrzymane informacje, w celu skuteczniejszego rozumienia oraz reagowania na sytuacje komunikacyjne.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady udzielania informacji zwrotnej.	Uczestnik rozpoznaje i przypisuje odpowiednie metody udzielania prawidłowej informacji zwrotnej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje różne rodzaje konfliktów.	Uczestnik potrafi rozróżnić konflikt wartości od konfliktu potrzeb.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje podstawowe założenia modelu Komunikacji Transformacyjnej.	Uczestnik potrafi zidentyfikować założenia, które podaje model Komunikacji Transformującej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik wyjaśnia rozwiązanie konfliktu poprzez podejście "wygrana-wygrana".	Uczestnik identyfikuje model "wygrana-wygrana", a jednocześnie jest w stanie podać różnice pomiędzy tym modelem, a kompromisem.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik wykorzystuje metodę "rapport" jako formę dopasowania do drugiej osoby i nawiązania skutecznej relacji.	Uczestnik aktywnie wykorzystuje metodę "rapport" jako narzędzie do budowania zaufanej i efektywnej relacji z drugą osobą, dostosowując się do jej potrzeb i stylu komunikacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik rozróżnia typ reprezentacji rozmówcy (wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk) i stosuje odpowiednie słowa (predykaty) w komunikacji z rozmówcą.	Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia oraz strategie komunikacyjne do różnych sytuacji i typów osobowości rozmówcy, biorąc pod uwagę ich preferencje komunikacyjne, takie jak wzrokowiec, słuchowiec czy kinestetyk, co pozwala na skuteczniejsze przekazywanie informacji i budowanie więzi.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik konstruuje i stosuje pytania otwarte i zamknięte w zależności od sytuacji i potrzeb w komunikacji z drugą osobą.	Uczestnik umiejętnie konstruuje zarówno pytania otwarte, które stymulują rozmówcę do otwartego wyrażania swoich myśli i uczuć, jak i pytania zamknięte, które pozwalają na uzyskanie konkretnych informacji.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania rozmówcy.	Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania, a także odzwierciedlania rozmówcy, co sprzyja budowaniu zaufania i lepszemu zrozumieniu drugiej strony.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje Ramę Partnerstwa w kontaktach z Partnerami Biznesowymi.	Uczestnik konsekwentnie stosuje Ramę Partnerstwa w relacjach biznesowych, dbając o wzajemny szacunek i zrozumienie potrzeb wszystkich zaangażowanych stron.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik asertywnie wyraża swoje potrzeby z zachowaniem szacunku dla drugiej osoby.	Uczestnik w trudnych sytuacjach komunikacyjnych wyraża swoje potrzeby w sposób asertywny, jednocześnie szanując potrzeby drugiej osoby.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik inicjuje i dzieli się praktykami stosowanymi w Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy.	Uczestnik regularnie udziela konstruktywnej informacji zwrotnej oraz dzieli się praktykami stosowanymi w Komunikacji Transformującej z innymi współpracownikami i partnerami biznesowymi, aby promować pozytywne relacje i efektywną komunikację.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje zachowania w celu rozwiązywania konfliktów zanim pojawią się silne emocje.	Uczestnik w sytuacjach konfliktowych podejmuje działania mające na celu rozwiązanie problemów zanim eskalują one do silnych emocji, tworząc porozumienia korzystne dla wszystkich stron zaangażowanych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przejawia etyczny sposób postępowania komunikując się transparentnie.	Uczestnik wykazuje etyczne zachowanie poprzez jasną i przejrzystą komunikację używając narzędzi nabytych podczas szkolenia.	Prezentacja
Uczestnik wykazuje się otwartością w szukaniu rozwiązań konfliktu.	Uczestnik wykazuje gotowość do aktywnego poszukiwania rozwiązań konfliktów poprzez otwartą i elastyczną postawę.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

MODUŁ I

OBSZAR BEZ PROBLEMU - UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE I PRZETWARZANIE INFORMACJI

Wprowadzenie do szkolenia

1. **Definiowanie swoich celów** - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie
praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 2. **Sprecyzowanie celu - SPEZIOR** - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania -
praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 3. **Zamiana języka negatywnego na język pozytywny** - wykład/ ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na
pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 4. **Wzajemne zrozumienie / Rapport** - wykład/ćwiczenie indywidualne i grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z
odpowiedziami na pytanie, korzystanie z podręcznika (opis)
 - Możliwości budowania wzajemnego zrozumienia (rapportu)
 - Wskaźniki wzajemnego zrozumienia
 5. **Kotwiczenie** - wykład/ćwiczenie indywidualne, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, korzystanie z
podręcznika (opis)
 6. **Zakładanie kotwicy zasobów** - wykład/praca własna / dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie,
 7. **Określenia charakterystyczne dla zmysłów** - wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami,
podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, dodatkowo praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 8. **Wzrokowe wskazówki dostępu** - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
 9. **Czyj to problem?** - Model posiadania problemu - wykład/ćwiczenie indywidualne z podręcznika, dzielenie się wnioskami + ćwiczenie w
grupie, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
-

MODUŁ II - DRUGA OSOBA MA PROBLEM - WSPIERANIE/ POMAGANIE W KOMUNIKACJI I BUDOWANIU RELACJI

1. **Przeszkody - blokady komunikacyjne, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu** - wykład/ćwiczenie
grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach
2. **Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst. sensorycznego.** - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z
odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach z podręcznikiem
3. **Pytania otwarte** - zasady, przykłady - wykład/praca grupowa, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie +
ćwiczenie z pytaniami z podręcznika
4. **Stosowanie pytań otwartych** - ćwiczenia w parach lub trójkach , dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
5. **Stosowanie słuchania odzwierciedlającego** - aktywne słuchanie - wykład/ćwiczenie trenera z grupą dzielenie się wnioskami,
podsumowanie z odpowiedziami na pytanie - podręcznik (opis)
6. **Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność** - wykład/ćwiczenia w parach, trójkach, dzielenie się wnioskami,
podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
7. **Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC** - wykład/demo (trener + uczestnik) ćwiczenia w parach z rozpisanymi
w podręczniku krokami, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
8. **Doskonalenie pytań otwartych** - wykład/ ćwiczenia w małych grupach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na
pytanie

MODUŁ III - "JA MAM PROBLEM" - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA WŁASNYCH SPRAW

Wprowadzenie do szkolenia, przywitanie

1. **Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie** - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, praca z
podręcznikiem (opis i wykres)
2. **Założenia, które transformują komunikację** - wykład/ćwiczenie w grupie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na
pytania

3. **Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"** - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
4. **Budowa komunikatu "JA"** - ćwiczenia indywidualne, w parach z podręcznikiem - ćwiczenia, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
5. **Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody** - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania praca z podręcznikiem
6. **Budowa metody 2 kroków** - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenia odbywają się z podręcznikiem
7. **Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy** - wykład/ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

MODUŁ IV - OBSZAR KOMUNIKACYJNY - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTOWYCH / TRUDNYCH SYTUACJI ORAZ KULTURA INFORMACJI ZWROTNEJ W FIRMIE

1. **Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie** - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
2. **Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych** - przykłady - wykład/ćwiczenia grupowe i ćwiczenia w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
3. **Metody stosowania informacji zwrotnej** - wykład/ćwiczenia metod, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
4. **Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie** - wykład/ćwiczenia w grupie/lub w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
5. **Rama partnerstwa** - wykład/ćwiczenia indywidualne z podręcznikiem, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
6. **Myślenie wygrana-wygrana** - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
7. **Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana** - ćwiczenia, w parach dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
8. **Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości** - wykład/ćwiczenie grupowe lub/i w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
9. **Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje** - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
10. **Model komunikacji transformującej** - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku
11. **Dzielenie się komunikacją transformującą** - wykład/warsztat grupowy lub praca w parze, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

Test pisemny wiedzy z zakresu szkolenia - warunek zaliczenia - min 80% poprawnych odpowiedzi

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych - **1 godzina = 60 minut**

W przypadku obecności tylko 1 uczestnika na szkoleniu - wszystkie ćwiczenia będą realizowane wspólnie z trenerem/celem realizacji efektów uczenia się.

WERYFIKACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- **Weryfikacja wiedzy:** krótki test pisemny obejmujący wiedzę przyswojoną w czasie szkolenia Transforming Communication, warunkiem zaliczenia testu jest uzyskanie 80% poprawnych odpowiedzi
- **Weryfikacja umiejętności:** ćwiczenia, warsztaty, case-study realizowane podczas wszystkich modułów merytorycznych szkolenia - obserwacja, wnioski oraz informacja zwrotna ze strony trenera TC prowadzącego szkolenie
- **Weryfikacja kompetencji społecznych:** obserwacja behawioralna prowadzona przez trenera podczas szkolenia - podczas realizowanych ćwiczeń, scenek, warsztatów w zespole, parach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 34

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 34 Wprowadzenie do szkolenia	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	10:00	11:00	01:00
2 z 34 Definiowanie swoich celów, Sprecyzowanie celu - SPEZIOR	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	11:00	12:00	01:00
3 z 34 Zamiana języka negatywnego na język pozytywny	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	12:00	13:00	01:00
4 z 34 Wzajemne zrozumienie / Rapport, Możliwości budowania wzajemnego zrozumienia (rapportu), Wskaźniki wzajemnego zrozumienia	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	13:00	14:00	01:00
5 z 34 Wzajemne zrozumienie / Rapport	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	14:15	15:15	01:00
6 z 34 Kotwiczenie, Zakładanie kotwicy zasobów	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	15:15	16:15	01:00
7 z 34 Określenia charakterystyczne dla zmysłów, Wzrokowe wskazówki dostępu	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	16:15	17:15	01:00
8 z 34 Czyj to problem?	Magdalena Daraż - Gogół	22-10-2025	17:15	18:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 34 Przeszkody - blokady komunikacyjne, unikanie blokad komunikacyjnych , które przeszkadzają w porozumieniu	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	09:00	10:00	01:00
10 z 34 Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst. sensorycznego	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	10:00	10:30	00:30
11 z 34 Pytania otwarte - zasady, przykłady	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	10:30	11:00	00:30
12 z 34 Stosowanie pytań otwartych	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	11:00	12:00	01:00
13 z 34 Stosowanie słuchania odzwierciedlającego - aktywne słuchanie	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	12:00	13:00	01:00
14 z 34 Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	13:15	14:15	01:00
15 z 34 Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	14:15	15:15	01:00
16 z 34 Doskonalenie pytań otwartych	Magdalena Daraż - Gogół	29-10-2025	15:15	16:15	01:00
17 z 34 Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie	Magdalena Daraż - Gogół	05-11-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 34 Założenia, które transformują komunikację	Magdalena Daraż - Gogół	05-11-2025	11:00	12:00	01:00
19 z 34 Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"	Magdalena Daraż - Gogół	05-11-2025	12:00	13:00	01:00
20 z 34 Budowa komunikatu "JA"	Magdalena Daraż - Gogół	05-11-2025	13:00	14:00	01:00
21 z 34 Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody	Magdalena Daraż - Gogół	05-11-2025	14:15	15:15	01:00
22 z 34 Budowa metody 2 kroków	Magdalena Daraż - Gogół	05-11-2025	15:15	16:15	01:00
23 z 34 Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy	Magdalena Daraż - Gogół	05-11-2025	16:15	17:15	01:00
24 z 34 Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	09:00	09:30	00:30
25 z 34 Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowyc	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	09:30	10:00	00:30
26 z 34 Metody stosowania informacji zwrotnej	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 34 Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	11:00	12:00	01:00
28 z 34 Rama partnerstwa	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	12:00	13:00	01:00
29 z 34 Myślenie wygrana-wygrana	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	13:15	13:45	00:30
30 z 34 Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	13:45	14:15	00:30
31 z 34 Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	14:15	15:15	01:00
32 z 34 Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	15:15	16:00	00:45
33 z 34 Model komunikacji transformującej, Dzielenie się komunikacją transformującą; test wiedzy	Magdalena Daraż - Gogół	12-11-2025	16:00	16:30	00:30
34 z 34 Walidacja	-	12-11-2025	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 289,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,30 PLN
Koszt osobogodziny netto	143,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Daraż - Gogół

Międzynarodowy Trener Transforming Communication™, NLP Trainer Intensive, NLP Trainer IANLP, Coach Master Trainer ICI, Team Coach, Trener Biznesu, Terapeuta Life FlowHealing, Konsultant Panoramy Społecznej, Trener Resilience, mgr Pedagogiki o Specjalności Profilaktyka Uzależnień i Resocjalizacja, Wykładowca Akademicki. Doradca i Trener w zakresie Zarządzania, Sprzedaży, Obsługi Klienta w MŚP, podejmowania decyzji, zarządzania stresem i emocjami, zarządzania konfliktem. Buduje programy w zakresie poprawy sprzedaży i obsługi w Firmach, wspiera Przedsiębiorców, Menedżerów i Specjalistów w zakresie rozwoju kompetencji miękkich. Prowadzi certyfikowaną szkołę Coachów. Posiada przepracowanych ponad 5600 h coachingowych oraz ponad 10000h trenerskich. Ekspert od rozwoju osobistego menedżerów, wdrażania skutecznej sprzedaży, procesów komunikacyjnych w firmach, nowoczesnego liderstwa, kultury informacji zwrotnej. Przykłada ogromną uwagę do diagnostyki i utrwalenia zdobytej przez klientów wiedzy. Realizuje się również, wprowadzając innowacyjne projekty edukacyjne do polskich szkół w ramach autorskiego programu „Komunikacja w kulturze coachingu”. Trener posiada co najmniej 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 5 latach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- Uznawany na całym świecie certyfikat Transforming Communication™ zabezpieczony hologramem po zakończeniu szkolenia - Komunikacja Transformująca
- **70-stronicowy skrypt zawierający wszystkie nowe pojęcia wprowadzone na treningu i wszystkie ćwiczenia z treningu**
- 3 ważne artykuły na temat zastosowań Komunikacji Transformującej™ w praktyce napisane przez Richarda Bolstada

Warunki uczestnictwa

Komunikacja Transformująca™ to warsztat prowadzony na całym świecie.

INFORMACJA: realizacji usługi odbędzie się zgodnie z wytycznymi dla organizatorów szkoleń w trakcie epidemii SARS-

CoV <https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia> - zgodność z wytycznymi GIS i MZ

Warunki organizacyjne do przeprowadzenia szkolenia:

- sala szkoleniowa-możliwość podpięcia rzutnika, na którym będzie wyświetlana prezentacja
- podręcznik TC - podręcznik przekazany na początku I cz.szkolenia
- długopis/krzesła

Warunkiem uzyskania zaświadczenia z ukończenia szkolenia i certyfikatu międzynarodowego jest obecność **min 80% czasu na szkoleniu**

Informacje dodatkowe

Transforming Communication™ to warsztat prowadzony na całym świecie. Stworzony przez Richarda Bolstada z Nowej Zelandii, który jest mediatorem, konsultantem, trenerem coachów. Kurs oparty jest m.in. na badaniach Johna Gottmana, Thomasa Gordona, Non-Violent Communication oraz najnowszych badaniach z dziedziny komunikacji i neurologii, oraz na doświadczeniach zdobytych m. in. na terenach dotkniętych konfliktami zbrojnymi jak Czeczenia, Bośnia i Hercegowina, Egipt, a także w krajach rozwiniętych, jak Japonia i Finlandia.

Podstawa zwolnienia z podatku VAT - Dotyczy dofinansowania usług rozwojowych w co najmniej 70%.

zwolnienie na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

Adres

ul. Jana Kochanowskiego 32
33-100 Tarnów
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Daraż-Gogół

E-mail kontakt@msc.edu.pl

Telefon (+48) 519 307 030