



MSC

MSC Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

2 169 ocen

**Transforming Communication Advanced™
/ Komunikacja Transformująca - szkolenie
certyfikowane (poziom zaawansowany)**

Numer usługi 2025/08/13/11252/2939733

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 06.12.2025 do 21.12.2025

5 250,00 PLN brutto

5 250,00 PLN netto

131,25 PLN brutto/h

131,25 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

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

05-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

40

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 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 opisuje i wymienia etapy modelu SPEZIOR	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje wzrokowe wskazówki dostępu, klasyfikując słowa "predykaty" w zależności od wiodącego kanału sensorycznego rozmówcy.	Uczestnik wykorzystuje podczas rozmowy kategorie "predykatów" w zależności od głównego kanału sensorycznego rozmówcy, wykorzystując wskazówki wzrokowe dostępu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik identyfikuje model "kto ma problem"	Uczestnik opisuje "kto ma problem" za pomocą wskazanego modelu, co ułatwia odnalezienie błędów komunikacyjnych, które mogą występować w zespole podczas testu wiedzy	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia zasady budowania porozumienia w komunikacji.	Uczestnik dobiera kluczowe zasady i techniki stosowane w procesie budowania porozumienia podczas komunikacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje założenia i cele wyrażenia siebie w komunikacie "JA"	Uczestnik opisuje zasady tworzenia komunikatu "JA" i krótko je charakteryzuje	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje metodę "Dwóch kroków/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	Uczestnik szczegółowo opisuje i analizuje metodę "Dwóch kroków/etapów" podczas testu wiedzy	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady udzielania informacji zwrotnej	Uczestnik rozpoznaje i przypisuje odpowiednie metody udzielania prawidłowej informacji zwrotnej do sytuacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik identyfikuje różne rodzaje konfliktów	Uczestnik rozróżnia konflikt wartości od konfliktu potrzeb podczas komunikacji z drugą osobą/grupą	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje podstawowe założenia modelu Komunikacji Transformacyjnej	Uczestnik identyfikuje założenia, które podaje model Komunikacji Transformującej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje i wykorzystuje rozwiązanie konfliktu poprzez podejście "wygrana-wygrana".	Uczestnik opisuje kroki modelu "wygrana-wygrana", a jednocześnie jest w stanie podać różnice pomiędzy tym modelem, a kompromisem.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje metodę "rapport" jako formę dopasowania do drugiej osoby i nawiązania skutecznej relacji.	Uczestnik aktywnie wykorzystuje metodę "rapport" w ramach komunikacji/budowania relacji z drugą osobą podczas prowadzenia rozmowy	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 wskazuje i rozróżnia 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 Biznesowym	Uczestnik konsekwentnie buduje 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 przekazuje praktyki z Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy.	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.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
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
Uczestnik rozpoznaje emocje oraz intencje emocji w codziennym porozumiewaniu się z otoczeniem	Uczestnik nazywa emocje podczas procesu porozumiewania się	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów

uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Anna Południok - walidator
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Anna Południok (certyfikacja na bazie licencji)
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Nie

Program

MODUŁ I - OBSZAR BEZ PROBLEMU - UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE I PRZETWARZANIE INFORMACJI

1. Wprowadzenie do szkolenia

2. Definiowanie swoich celów na szkolenie - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie

3. Postawa reaktywna i proaktywna – wykład, ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

4. Trójkąt dramatyczny - wykład, ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. Zamiana języka negatywnego na język pozytywny - wykład/ ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie

6. Sprecyzowanie celu - SPEZIOR - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania - praca na podręczniku TC - ćwiczenie

7. 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

8. 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 w pomaganiu, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach

2. Pytania otwarte - zasady konstruowania, przykłady i najczęściej stosowane błędy - wykład/praca grupowa, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie z pytaniami z podręcznika

3. Stosowanie pytań otwartych - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

4. Stosowanie słuchania odzwierciedlającego - aktywne słuchanie - wykład/ćwiczenie trenera z grupą dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie - podręcznik (opis)

5. Określenia charakterystyczne dla zmysłów - wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, dodatkowo praca na podręczniku TC - ćwiczenie

6. Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst. sensorycznego. - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach z podręcznikiem

7. Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność - wykład/ćwiczenia w parach, trójkach, 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

9. Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC - wykład/demo (trener + uczestnik) ćwiczenia w parach z rozpisanyymi w podręczniku krokami, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

MODUŁ III – ZARZĄDZANIE EMOCJAMI W RÓŻNYCH SYTUACJACH

1. Założenia, które transformują komunikację - wykład/ćwiczenie w grupie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

2. Emocje – ich znaczenie w komunikacji transformującej, rozróżnienie - wykład/ćwiczenie indywidualne, grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

3. Intencje emocji - wykład/ćwiczenie indywidualne, grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie,

4. Wpływanie na emocje - narzędzia - wykład/ćwiczenie indywidualne, grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie,

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,

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

1. Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, praca z podręcznikiem (opis i wykres)

2. Przeszkody/blokady komunikacyjne przy rozwiązywaniu własnych spraw, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach

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

8. Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

9. Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych - przykłady - wykład/ćwiczenia grupowe i ćwiczenia w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

10. Metody stosowania informacji zwrotnej - wykład/ćwiczenia metod, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

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

1. Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie - wykład/ćwiczenia w grupie/lub w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

2. Rama partnerstwa - wykład/ćwiczenia indywidualne z podręcznikiem, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

3. Myślenie wygrana-wygrana - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

4. Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana - ćwiczenia, w parach dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości - wykład/ćwiczenie grupowe lub/i w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

6. Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

7. Model komunikacji transformującej - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

8. Dzielenie się komunikacją transformującą i podsumowanie - wykład/warsztat grupowy lub praca w parze, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

9. Test wiedzy

10. Walidacja

Weryfikacja efektów uczenia się:

- Test pisemny wiedzy z zakresu szkolenia ze wskazanych obszarów merytorycznych (przypisany obszar w metodach walidacji) - warunek zaliczenia - min 80% poprawnych odpowiedzi
- Walidacja w postaci obserwacji w warunkach rzeczywistych weryfikowana przez zewnętrznego Walidatora

Walidacja odbywać się będzie poprzez stworzenie zadania grupowego, które pozwoli obserwować i ocenić kompetencje uczestników w obszarze Komunikacji Transformującej (wszystkie moduły)

Trener będzie korzystał z:

- karty obserwacyjnej dla trenera
- Instrukcji dla uczestników do zadania grupowego

liczby godzin w podziale na zajęcia praktyczne/teoretyczne.

zajęcia teoretyczne - 17 (42%)

zajęcia praktyczne - 23 (58%)

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

Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 42

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 42 Wprowadzenie do szkolenia	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 42 Definiowanie swoich celów na szkolenie	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	09:30	10:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 42 Postawa reaktywna i proaktywna	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	10:15	11:15	01:00
4 z 42 Trójkąt dramatyczny	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	11:15	12:15	01:00
5 z 42 Zamiana języka negatywnego na język pozytywny	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	12:30	13:30	01:00
6 z 42 Sprecyzowanie celu - SPEZIOR	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	13:30	14:45	01:15
7 z 42 Wzajemne zrozumienie /Rapport	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	14:45	15:45	01:00
8 z 42 Czyj to problem? - Model posiadania problemu	Magdalena Daraż - Gogół	06-12-2025	15:45	17:15	01:30
9 z 42 Przeszkody/blokady komunikacyjne w pomaganiu, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	08:00	09:00	01:00
10 z 42 Pytania otwarte - zasady konstruowania, przykłady i najczęściej stosowane błędy	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	09:00	10:00	01:00
11 z 42 Stosowanie pytań otwartych -ćwiczenia	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	10:00	11:00	01:00
12 z 42 Stosowanie słuchania odzwierciedlającego	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 42 Określenia charakterystyczne dla zmysłów	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	12:15	13:15	01:00
14 z 42 Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst.sensorycznego	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	13:15	14:00	00:45
15 z 42 Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	14:00	14:45	00:45
16 z 42 Doskonalenie pytań otwartych	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	14:45	15:30	00:45
17 z 42 Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC	Magdalena Daraż - Gogół	07-12-2025	15:30	16:15	00:45
18 z 42 Założenia, które transformują komunikację	Magdalena Daraż - Gogół	19-12-2025	12:00	13:00	01:00
19 z 42 Emocje – ich znaczenie w komunikacji transformującej, rozróżnienie	Magdalena Daraż - Gogół	19-12-2025	13:00	14:30	01:30
20 z 42 Intencje emocji	Magdalena Daraż - Gogół	19-12-2025	14:30	16:00	01:30
21 z 42 Wpływanie na emocje - narzędzia	Magdalena Daraż - Gogół	19-12-2025	16:15	17:45	01:30
22 z 42 Kotwiczenie	Magdalena Daraż - Gogół	19-12-2025	17:45	19:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 42 Zakładanie kotwicy zasobów	Magdalena Daraż - Gogół	19-12-2025	19:00	20:15	01:15
24 z 42 Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	09:00	10:00	01:00
25 z 42 Przeszkody/blokady komunikacyjne przy rozwiązywaniu własnych spraw, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	10:00	11:00	01:00
26 z 42 Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	11:00	11:45	00:45
27 z 42 Budowa komunikatu "JA"	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	11:45	13:00	01:15
28 z 42 Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	13:15	14:00	00:45
29 z 42 Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	14:00	15:00	01:00
30 z 42 Kulturai nformacji zwrotnej - zasady, znaczenie	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	15:00	15:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 42 Używanie zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	15:30	16:15	00:45
32 z 42 Metody stosowania informacji zwrotnej	Magdalena Daraż - Gogół	20-12-2025	16:15	17:15	01:00
33 z 42 Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	08:00	09:00	01:00
34 z 42 Rama partnerstwa	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	09:00	10:00	01:00
35 z 42 Myślenie wygrana-wygrana	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	10:00	10:30	00:30
36 z 42 Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	10:30	11:30	01:00
37 z 42 Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	11:45	13:00	01:15
38 z 42 Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	13:00	13:45	00:45
39 z 42 Model komunikacji transformującej	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	13:45	14:15	00:30
40 z 42 Dzielenie się komunikacją transformującą i podsumowanie	Magdalena Daraż - Gogół	21-12-2025	14:15	14:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 42 Test wiedzy	-	21-12-2025	14:45	15:15	00:30
42 z 42 Walidacja	-	21-12-2025	15:15	16:15	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	131,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	131,25 PLN
W tym koszt walidacji brutto	500,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	500,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	300,00 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 szkolenia 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

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.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik nie musi dysponować jakąś konkretną wiedzą, doświadczeniem bądź przygotować się do szkolenia. W usłudze może wziąć udział każdy kto jest zainteresowany tematyką w zakresie grupy docelowej.

Uczestnik szkolenia ma obowiązek uczestniczenia w terminie szkolenia, na który został dokonany zapis oraz we wszystkich ćwiczeniach / warsztatach poddanych walidacji. Warunkiem uczestniczenia jest również zapis na szkolenie BUR / wypełnienie ankiety po szkoleniu.

Warunkiem otrzymania certyfikatu / zaświadczenia ze szkolenia jest obecność uczestnika na min.**80%** zajęć usługi rozwojowej - szkolenia, przejście całego procesu walidacji oraz zaliczenie testu z zakresu szkolenia i udział w ćwiczeniach/case study i warsztatach.

Informacje dodatkowe

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)

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

Adres

ul. Kukulek 1/2

43-300 Bielsko-Biała

woj. śląskie

sala znajduje się na parterze

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Daraż-Gogół

E-mail kontakt@msc.edu.pl

Telefon (+48) 519 307 030