



Effect Group Sp. z
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

510 ocen

Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii

Numer usługi 2025/08/14/5339/2940249

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 09.10.2025 do 10.10.2025

2 201,70 PLN brutto

1 790,00 PLN netto

157,26 PLN brutto/h

127,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Warsztat jest adresowany do pracowników, zespołów i liderów nastawionych na rozwój i poszerzenie kompetencji komunikacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	02-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Podstawowym celem szkolenia z komunikacji interpersonalnej jest dostarczenie Uczestnikom wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznego porozumiewania się. Zwłaszcza w tych sytuacjach zawodowych, w których sprawna komunikacja jest narzędziem tworzenia i podtrzymywania relacji społecznych oraz efektywnej współpracy między ludźmi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje czynniki wspierające lub utrudniające współpracę w zespole.	• Wskazuje najczęstsze bariery komunikacyjne i ich skutki. • Opisuje warunki sprzyjające budowaniu zaufania i otwartości. • Identyfikuje własne schematy utrudniające współpracę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje techniki komunikacji wspierające współpracę i rozumienie w zespole.	• Stosuje aktywne słuchanie, parafrazę i komunikat „ja” w ćwiczeniach. • Dobiera język konstruktywny w rozmowach zespołowych. • Praktykuje pozytywne reagowanie w sytuacjach napięcia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy komunikaty sprzyjające współpracy, budujące bezpieczeństwo i poczucie wpływu.	• Opracowuje komunikaty zgodne z zasadami komunikacji empatycznej. • Wskazuje różnice między oceną a obserwacją. • Tworzy wypowiedzi wspierające wspólne cele zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje zasady komunikacji w sytuacjach różnicy zdań i napięcia.	• Wskazuje sposoby konstruktywnego reagowania na konflikt. • Stosuje techniki deeskalacji napięcia w symulacjach. • Praktykuje reakcje sprzyjające utrzymaniu współpracy mimo różnic.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Wstęp do warsztatów:

- Wzajemne poznanie się Uczestników oraz Trenerki
- Określenie celu warsztatów i zdefiniowanie potrzeb Uczestników
- Sprecyzowanie zasad obowiązujących na warsztatach oraz metodologii pracy

MODUŁ I - wszyscy umiemy mówić, zatem dlaczego czasami rujnujemy zamiast budować - czyli krótki wstęp wyrównujący poziom wiedzy o komunikacji, porozumieniu, konflikcie i odmienności:

- Czym naprawdę jest komunikacja i dlaczego warto ją trenować
- Wartość nastawienia, czyli jak przygotować się do rozmowy
- Waga i znajomość celu rozmowy oraz intencja komunikatu
- W jaki sposób łamać stereotypy – pozytywne nastawienie
- Sympatia czy szacunek - sposoby budowania i podtrzymywania szacunku między ludźmi
- Zamiana problemu na rozwiązanie - osobista odpowiedzialność za efekt komunikacji

MODUŁ II - sposoby budowania i podtrzymywania relacji między ludźmi - na czym polega „tajemnica” i jak ją stosować

W jaki sposób się komunikujemy?:

- Umiejętności komunikacyjne Uczestników – co należy wzmacniać a co warto poprawić
- Czego potrzebujemy, by się efektywnie komunikować i rozumieć - jak rozpoznać płaszczyznę komunikacyjną drugiej strony, co decyduje o byciu usłyszonym i rozumianym
- Efekt komunikacji – jak rozpoznać, nazwać i realizować wspólne oraz odmienne cele
- Trwała współpraca – jak diagnozować potrzeby swoje i innych by skutecznie się z nimi komunikować?

Informacja zwrotna – jak to zrobić konstruktywnie?:

- Kiedy i jak przekazywać informację zwrotną?
- Czy informacja zwrotna jest dla nadawcy czy dla odbiorcy?
- Twórcze i efektywne formułowanie informacji zwrotnej, która buduje a nie rani
- Jak sobie radzić z negatywną informacją zwrotną, żeby przyniosła pożądany skutek?
- Jak rozmawiać z bardzo wrażliwym/emocjonalnym człowiekiem?

Trudne sytuacje w komunikacji – jak je rozpoznać i rozwiązać?:

- Różnice i bariery komunikacyjne – jak przeciwdziałać, unikać, wykrywać
- Jak zadbać o komfort i bezpieczeństwo emocjonalne własne i swojego rozmówcy w procesie komunikacji
- W jaki sposób rozpoznać styl społeczny naszego rozmówcy i dopasować się do niego?
- Otwarta komunikacja i odniesienie do problemu – nazywamy fakty, pomijamy oceny
- Każdy myśli nieco inaczej - rozpoznanie potrzeb innych a wzajemne wspieranie się w procesie zmian. Proste techniki tj. parafraza, dojaśnianie, język pozytywny, język „ja”
- Reguły wywierania wpływu – co robić, aby osiągać własne cele a jednocześnie zachować dobre relacje
- Język perswazji – kontrola nad drobnymi słowami, zwrotami i partykułami, które dają ogromną moc, np.: „nie”, „tak, ale”, „spróbuj”, „i”, „spowoduje, sprawi, wywoła”
- Skuteczne rodzaje pytań w rozmowie – przypomnimy sobie skuteczność pytań, zarówno zamkniętych, otwartych, alternatywnych, sugerujących, z implikacją itd

Komunikacja niewerbalna – jak panować nad własnym ciałem i jak odczytywać znaki niewerbalne u rozmówców:

- Części ciała odzwierciedlające myśli – potrenujemy odczytywanie mowy ciała rozmówcy oraz wpływanie na własne gesty i mimikę
- Sygnały poprzedzające ważne stany (odmowa, niewiara, bunt itd.) – w jaki sposób ciało rozmówcy informuje nas o jego negatywnym nastawieniu
- Lista gestów zabronionych – na co szczególnie powinniśmy być czujni

MODUŁ III - „Koncert życzeń”

Odpowiedzi na indywidualne potrzeby i pytania Uczestników

Podsumowanie warsztatów:

- Ewaluacja szkolenia
- Konkretnie, spisane postanowienia wraz z metodologią

- Wręczenie dyplomów

Trenerka zastrzega sobie możliwość drobnych modyfikacji, skrócenia lub poszerzenia niektórych modułów podczas realizacji warsztatów, ze względu na zdiagnozowane potrzeby, wyzwania lub tempo rozumienia i wykonywania ćwiczeń przez Uczestników szkolenia, w zakresie celu nadrzędnego. Poniższy program nie jest harmonogramem szkolenia, zawiera tematy, które wzajemnie się uzupełniają i będą synergicznie poruszane podczas kolejnych modułów szkolenia. Każdy warsztat jest nieco odmienny, gdyż Trenerka dopasowuje się do potrzeb, poziomu rozumienia i tempa trenowania konkretnej grupy szkoleniowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii	Ilona Rajchel	09-10-2025	10:00	17:00	07:00
2 z 3 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii	Ilona Rajchel	10-10-2025	09:00	15:50	06:50
3 z 3 Walidacja	Ilona Rajchel	10-10-2025	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 201,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	157,26 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Rajchel

Trenerka osobista, coach, mentorka i trenerka grup szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w rozwoju inteligencji emocjonalnej oraz kompetencji społecznych, współtwórczyni Szkoły Demokratycznej. Absolwentka psychologii oraz doradztwa na studiach psychotronicznych. Od lat prowadzi autorskie warsztaty i projekty rozwojowe dla biznesu i osób prywatnych.

Wspiera liderów, zespoły i organizacje w obszarach: zarządzania emocjami, komunikacji, współpracy, wystąpień publicznych, motywacji, kreatywności, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem oraz budowania relacji. Współpracuje m.in. z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi w obszarze samorozwoju.

Od 2008 roku ściśle współpracuje z firmą szkoleniową Effect Group. Wyróżnia ją łączenie wiedzy z psychologii, neuronauki i podejścia holistycznego. Ceni praktyczne podejście, elastyczność, humor i budowanie atmosfery sprzyjającej refleksji i rozwojowi.

Prowadziła szkolenia i coachingi dla m.in.: PZU, PGNiG, Polpharma, MAN, BASF, LG Energy Solution, ARiMR, Capgemini, Viessmann, Polsat, TVP, Sądów, ministerstw, Electrolux, AMICA, NBP, JTI, ENEA, BOSCH, WARTA, BRE Bank, CUPT, Rockfin, MOWI, VOSS, MAGAM, Teneco, GEDEON RICHTER i wielu innych. Od 5 lat prowadzi szkolenia dotyczące komunikacji nastawionej na budowanie współpracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały rozdawane podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Cena udziału w szkoleniu wynosi: 1790 + 23% VAT

Dla jednostek finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw

Cena szkolenia dotyczy udziału 1 osoby i zawiera: udział w zajęciach, komplet materiałów, dyplom ukończenia, możliwość indywidualnych konsultacji podczas szkolenia, przerwy kawowe oraz obiad.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest: przesłanie do nas formularza zgłoszenia na e-mail. Nie wymagamy przedpłaty, płatność realizowana jest po szkoleniu.

Rezerwacja noclegów: pomagamy przy rezerwacji noclegów na preferencyjnych warunkach w hotelu, w którym odbywa się szkolenie.

Szkolenia zamknięte

Jeśli są Państwo zainteresowani realizacją szkolenia wewnętrznego z przedstawionego tematu prosimy o kontakt.

Adres

ul. Kapliczna 30
80-341 Gdańsk
woj. pomorskie

Hotel Mercure Posejdon

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Barbara Matejczyk

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555