



EDUZEL BARBARA
ŻELASKO

Brak ocen dla tego dostawcy

Skuteczna i rozwojowa komunikacja interpersonalna

Numer usługi 2025/08/17/188707/2943194

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 26.09.2025 do 31.10.2025

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

128,57 PLN brutto/h

128,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Doszukujemy się w niej wartości, która pomoże wyodrębnić nasz potencjał, wpłynie na nasz rozwój osobisty oraz poczuci własnej wartości, a także przyczyni się do większej efektywności w obszarach biznesowych. Istotnym jest, aby umiejętność pracy z wartościowym komunikatem wdrażać już na etapie wychowania młodego człowieka, co w efekcie ukształtuje silny fundament postawy biznesowej. W kulturze dialogu należy zwrócić uwagę na jego procesowy charakter i kluczowe znaczenie informacji zwrotnej. To proces, który składa się z kilku etapów:

- budowania i wysyłania informacji, gdzie kluczowa jest znajomość konstrukcji komunikatów asertywnych, motywujących oraz wyodrębniających potencjał,
- przyjmowania, kiedy to często dominują emocje; na tym etapie znacząca jest także umiejętność domagania się wartościowych komunikatów,
- wyodrębniania wartości, zawartej w otrzymywanych informacjach,
- wdrażania wyodrębnianej wartości.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

25-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

35

Cel

Cel edukacyjny

Celem jest nauczenie:

- Przeprowadza dialog konstrukcją pytań angażujących;
- Buduje konstruktywne komunikaty metodą FUKO, 3K, Komunikat JA;
- Radzi sobie z emocjami towarzyszącymi przyjmowaniu feedbacku;
- Dokonuje analizy feedbacku pozytywnego i wyodrębnia wartość metodą BWAP + i BWAP -;
- Dokonuje selekcji pozyskanych informacji;
- Wdraża pozyskaną wartość rozszerzeniem BWAP+ WIZ i BWAP- WIZ;
- Skonstruuje indywidualne narzędzie do przekazywania informacji zwrotnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Fundamenty komunikacji interpersonalnej i automotywacja	1. Poziomy komunikowania się 2. Poziomy EGO 3. Rola konfliktu w przepływie informacji 4. Płaszczyzny przekazu komunikatów 5. Automotywacja i zaangażowanie w dialogu 6. Wzrost rozwoju i skuteczności w komunikacji międzyludzkiej 7. Argumenty determinujące styl przekazu informacji 8. Odpowiedzialność nadawcy i odbiorcy komunikatów 9. Angażujące słuchanie 10. Wizerunek rozmówcy wspierającego	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikacja w relacjach z dzieckiem i rozwój osobisty	1. Blokady komunikacyjne 2. Angażujące odpowiedzi na pytania dziecka 3. Rola pedagoga i rodzica w konstruktywnej komunikacji z dzieckiem 4. Źródła wpływu kształtowania postawy człowieka 5. Budowanie poczucia własnej wartości 6. Modele rozwojowej informacji zwrotnej 7. Krytyczne myślenie 8. Realizacja celu rozwojowego pytaniami 9. Konstruktywna krytyka 10. Rola środowiska zawodowego w kształtowaniu postawy biznesowej	Test teoretyczny
Komunikacja w środowisku zawodowym i kultura dialogu	1. Kultura dialogu w organizacji 2. Modele biznesowej informacji zwrotnej 3. Realizacja celu biznesowego pytaniami 4. Komunikaty asertywne 5. Kultura feedbacku 6. Modele osobowości 7. Styl dialogu zgodny z typologią rozmówcy 8. Feedback bazujący na potencjale 9. Feedback motywujący 10. Feedback asertywny	Test teoretyczny
Feedback – struktura, emocje i wdrażanie	1. Emocje odbiorcy feedbacku 2. Akceptacja feedbacku 3. Wyodrębnienie wartości feedbacku pozytywnego 4. Wyodrębnienie wartości feedbacku negatywnego 5. Wdrażanie wartości wyodrębnionej z feedbacku pozytywnego 6. Wdrażanie wartości wyodrębnionej z feedbacku negatywnego 7. Formy dostarczania feedbacku 8. Symulacje i ćwiczenia praktyczne 9. Analiza przypadków komunikacyjnych 10. Podsumowanie, ewaluacja, wnioski końcowe	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

Program szkolenia:

Fundamenty komunikacji interpersonalnej i automotywacja

1. Poziomy komunikowania się
2. Poziomy EGO
3. Rola konfliktu w przepływie informacji
4. Płaszczyzny przekazu komunikatów
5. Automotywacja i zaangażowanie w dialogu
6. Walor rozwoju i skuteczności w komunikacji międzyludzkiej
7. Argumenty determinujące styl przekazu informacji
8. Odpowiedzialność nadawcy i odbiorcy komunikatów
9. Angażujące słuchanie
10. Wizerunek rozmówcy wspierającego

Komunikacja w relacjach z dzieckiem i rozwój osobisty

1. Blokady komunikacyjne
2. Angażujące odpowiedzi na pytania dziecka
3. Rola pedagoga i rodzica w konstruktywnej komunikacji z dzieckiem
4. Źródła wpływu kształtowania postawy człowieka
5. Budowanie poczucia własnej wartości
6. Modele rozwojowej informacji zwrotnej
7. Krytyczne myślenie
8. Realizacja celu rozwojowego pytaniami
9. Konstruktywna krytyka

Komunikacja w środowisku zawodowym i kultura dialogu

- 1. Kultura dialogu w organizacji
- 2. Modele biznesowej informacji zwrotnej
- 3. Realizacja celu biznesowego pytaniami
- 4. Komunikaty asertywne
- 5. Kultura feedbacku
- 6. Modele osobowości
- 7. Styl dialogu zgodny z typologią rozmówcy
- 8. Feedback bazujący na potencjale
- 9. Feedback motywujący
- 10. Feedback asertywny

Feedback – struktura, emocje i wdrażanie

- 1. Emocje odbiorcy feedbacku
- 2. Akceptacja feedbacku
- 3. Wyodrębnienie wartości feedbacku pozytywnego
- 4. Wyodrębnienie wartości feedbacku negatywnego
- 5. Wdrażanie wartości wyodrębnionej z feedbacku pozytywnego
- 6. Wdrażanie wartości wyodrębnionej z feedbacku negatywnego
- 7. Formy dostarczania feedbacku
- 8. Symulacje i ćwiczenia praktyczne
- 9. Analiza przypadków komunikacyjnych
- 10. Podsumowanie, ewaluacja, wnioski końcowe

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Fundamenty komunikacji interpersonalnej i automotywacja	Michał Kozak	13-10-2025	13:00	18:00	05:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 7 Komunikacja w relacjach z dzieckiem i rozwój osobisty	Michał Kozak	14-10-2025	13:00	18:00	05:00
3 z 7 Komunikacja w relacjach z dzieckiem i rozwój osobisty	Michał Kozak	17-10-2025	08:00	13:00	05:00
4 z 7 Komunikacja w relacjach z dzieckiem i rozwój osobisty	Michał Kozak	18-10-2025	12:00	17:00	05:00
5 z 7 Komunikacja w środowisku zawodowym i kultura dialogu	Michał Kozak	21-10-2025	13:00	18:00	05:00
6 z 7 Komunikacja w środowisku zawodowym i kultura dialogu	Michał Kozak	24-10-2025	13:00	18:00	05:00
7 z 7 Feedback – struktura, emocje i wdrażanie	Michał Kozak	25-10-2025	12:00	17:00	05:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	128,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	128,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Kozak

Magister zarządzania, certyfikowany trener i egzaminator VCC (Vocational Competence Certificate) w wielu obszarach kompetencji zawodowych. Posiada kwalifikacje trenerskie m.in. w zakresie: kadr i płac, obsługi biurowej, telemarketingu, doradztwa zawodowego, technik sprzedaży, negocjacji oraz zarządzania. Jako egzaminator VCC weryfikuje kompetencje uczestników szkoleń, łącząc praktyczne doświadczenie z umiejętnościami dydaktycznymi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie elektronicznej będą wysłane uczestnikom drogą mailową przed szkoleniem. Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja i inne materiały elektroniczne niezbędne do realizacji programu szkoleniowego.

Adres

ul. Gęsia 3
20-719 Lublin
woj. lubelskie

Sala wynajęta na potrzeby realizacji w/w szkolenia. W ramach szkolenia zostanie zapewniony przerwa kawowa oraz niezbędne materiały szkoleniowe w postaci cyfrowej.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Żelasko

E-mail asikz@poczta.onet.pl

Telefon (+48) 512 008 261