



Europejska Agencja  
Rozwoju Mirosław  
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5  
3 566 ocen

## KOMUNIKACJA W SZCZEGÓLNIE TRUDNYCH WARUNKACH SPRZEDAŻOWYCH

Numer usługi 2025/08/19/27209/2946874

📍 Grzybów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 08.10.2025 do 08.10.2025

2 170,00 PLN brutto

2 170,00 PLN netto

217,00 PLN brutto/h

217,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Grupa docelowa usługi           | Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży. |
| Minimalna liczba uczestników    | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Maksymalna liczba uczestników   | 24                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Data zakończenia rekrutacji     | 07-10-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Liczba godzin usługi            | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: stosowania reguł efektywnej komunikacji w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych, rozumienia roli komunikacji, odbierania sygnałów pozytywnego i negatywnego nastawienia odbiorcy do nadawcy w mowie werbalnej i pozawerbalnej, właściwego zarządzania emocjami i rozumienia emocji innych ludzi, budowania

argumentacji w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych, budowania siły i skuteczności, wykorzystywania siły słów w komunikacji i zarządzaniu emocjami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                         | Kryteria weryfikacji                                                                    | Metoda walidacji |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Posługuje się wiedzą z zakresu wykorzystywania technik i mechanizmów komunikowania się w trudnych warunkach sprzedażowych. | Opisuje reguły efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych.               | Test teoretyczny |
|                                                                                                                            | Opisuje rolę komunikacji w procesie sprzedaży.                                          | Test teoretyczny |
|                                                                                                                            | Omawia techniki zarządzania emocjami i odwoływania się do emocji w sytuacjach trudnych. | Test teoretyczny |
| Wykorzystuje sztukę przekonywania i argumentowania w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych.                         | Opisuje podstawowe zasady dobrego słuchacza.                                            | Test teoretyczny |
|                                                                                                                            | Charakteryzuje sztukę zadawania różnych rodzajów pytań w sytuacjach trudnych.           | Test teoretyczny |
| Umiejętnie komunikuje się z innymi w sytuacjach szczególnie trudnych.                                                      | Określa reguły efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych.               | 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

## *Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.*

**Moduł 1. Temperament, różnice osobowościowe a komunikacja.** PRISM Brain Mapping - co nauka wie o działaniu mózgu i jak wpływa na proces komunikacji i widzenie rzeczywistości. Hormony i neuroprzekaźniki - czy jesteśmy ich niewolnikami? Ciało, Umysł, Emocje, Dusza - czteroskładnikowa teoria wpływu na nasz styl komunikacji i to kim jesteśmy.

**Moduł 2. Różnice wynikające z innego przetwarzania danych płynących z otoczenia.** O spektrum autyzmu. Zasady komunikacji - co warto wiedzieć. Osoby o dużej wrażliwości. Osoby w odmiennych stanach świadomości (także pod wpływem dużych emocji).

**Moduł 3. Negocjacje w warunkach szczególnie trudnych.** Czego możemy się nauczyć od najwyższej klasy negocjatorów w warunkach ekstremalnie trudnych. Trudne emocje w procesie komunikacji. Znaczenie emocji w procesie komunikacji. Zjawisko projekcji, przeniesienia i zaśnienia. Frustracje i inne emocje wynikające z „inności”. Teoria pola - kto jest odpowiedzialny za wyrażone emocje?

**Moduł 4. Komunikacja z osobami w kryzysie zdrowia psychicznego.** Epidemia zdrowia psychicznego. Zjawisko traumy i jej ciągłości pokoleniowej. Stany depresyjne, lękowe, dwubiegunowość. Jak zadbać o siebie w komunikacji z osobami w kryzysie zdrowia psychicznego. Techniki komunikacyjne (wpływu) stosowane w warunkach ekstremalnie trudnych. Kompetencje i metakompetencje w negocjacjach w warunkach szczególnie trudnych. Emocje w sytuacjach trudnych

**Metody pracy:** Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne.

## *Podsumowanie szkolenia.*

## *Post-test. Zakończenie szkolenia.*

Do każdego modułu dopasowany jest zestaw ćwiczeń, casów, które w jak najlepszy i obrazowy sposób przybliżają, pomagają zrozumieć przedstawiane materiał i pomagają przećwiczyć najbardziej przydatne umiejętności. Język szkolenia, ćwiczenia i przykłady są dopasowane do grupy szkoleniowej.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć                                         | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 10</b><br>Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test. | -             | 08-10-2025            | 09:00               | 09:15               | 00:15         |
| <b>2 z 10</b> Moduł 1. Temperament, różnice osobowościowe       | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 09:15               | 10:45               | 01:30         |
| <b>3 z 10</b> Przerwa.                                          | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 10:45               | 11:00               | 00:15         |
| <b>4 z 10</b> Moduł 2. Różnice wynikające z innego              | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 11:00               | 12:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                       | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>5 z 10</b> Przerwa.                                        | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 12:30               | 12:45               | 00:15         |
| <b>6 z 10</b> Moduł 3.<br>Negocjacje w warunkach szczególnie  | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 12:45               | 14:15               | 01:30         |
| <b>7 z 10</b> Przerwa obiadowa                                | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 14:15               | 14:45               | 00:30         |
| <b>8 z 10</b> Moduł 4.<br>Komunikacja z osobami w kryzysie... | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 14:45               | 16:10               | 01:25         |
| <b>9 z 10</b> Podsumowanie szkolenia.                         | Dorota Jaslan | 08-10-2025            | 16:10               | 16:20               | 00:10         |
| <b>10 z 10</b> Post-test.<br>Zakończenie szkolenia.           | -             | 08-10-2025            | 16:20               | 16:30               | 00:10         |

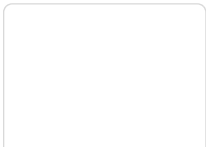
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 170,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 170,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 217,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 217,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**  
**Dorota Jaslan**



Trener biznesu, coach (executive coach), psychoterapeutka. Skuteczna komunikacja, wywieranie wpływu, zarządzanie, budowanie odporności psychicznej, zarządzanie energią- 4 obszary, negocjacje i komunikacja w warunkach szczególnie trudnych.

W 2000 roku uzyskała Certyfikat Trenera Biznesu TMT Group, w 2011 mentora – Successful Gender Sensitive Business Support, wydany przez Women's Business Development Agency UK, od 2015 roku posiada Certyfikat Coacha PRISM Brain Mapping. Od 2013 należy do Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu. Posiada uprawnienia psychoterapeuty oraz rekomendacje Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu (PTPP) do prowadzenia terapii i pracy z grupami pod stałą superwizją nauczyciela psychologii zorientowanej na proces. W swojej pracy łączy wiedzę psychologiczną, psychoterapeutyczną oraz biznesową zdobytą w ciągu 20 lata praktyki zawodowej oraz licznych szkoleń u najlepszych mentorów w kraju i za granicą. Autorka opracowań merytorycznych do e-learnigu, filmów/platform szkoleniowych. W 2020 roku uzyskała międzynarodowy certyfikat coacha sukcesji. Rozpoczęła prace nad przygotowaniem rozprawy doktorskiej w Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego związanej z tematem wypalenia zawodowego.

Wyższe. Absolwentka pedagogiki na Uniwersytecie Jagiellońskim i zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

Posiada duże doświadczenie w świadczeniu tego typu usług. Prowadziła szkolenia z zakresu skutecznej komunikacji dla wielu różnych podmiotów.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

### Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

### Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

## Adres

Grzybów 75 A  
28-200 Grzybów  
woj. świętokrzyskie

Miejsce szkolenia to "Zakątek Świętokrzyski".

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad i przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

## Kontakt



**Mirosław Kopik**

**E-mail** [mirek.kopik@eurodotacje.pl](mailto:mirek.kopik@eurodotacje.pl)

**Telefon** (+48) 505 060 800