



KINGA KLEJMENT
ACADEMY

Brak ocen dla tego dostawcy

Mistrzostwo w KOMUNIKACJI: Samopoznanie i zrozumienie innych dla harmonijnych relacji

Numer usługi 2025/08/28/184659/2967690

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 07.11.2025 do 09.11.2025

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Warsztaty „Mistrzostwo w KOMUNIKACJI: Samopoznanie i zrozumienie innych dla harmonijnych relacji” są skierowane do kobiet i mężczyzn, którzy pragną lepiej zrozumieć siebie i innych, budować skuteczniejsze relacje oraz zwiększyć swoją efektywność zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym.

Te warsztaty są dla Ciebie, jeśli chcesz:

- Lepiej rozumieć siebie i innych.
- Skuteczniej porozumiewać się w relacjach zawodowych i prywatnych.
- Budować trwalsze, bardziej świadome i satysfakcjonujące więzi.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

03-11-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

21

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

- Poznasz swoje naturalne talenty
- Zrozumiesz mechanizmy swojego działania i myślenia
- Nauczysz się lepiej rozumieć ludzi wokół – zyskać więcej spokoju i mniej frustracji
- Poprawisz komunikację – w pracy i w życiu osobistym
- Zbudujesz relacje oparte na akceptacji i zrozumieniu
- Zwiększysz samoświadomość – poznasz swoje potrzeby i motywacje
- Zdobędziesz narzędzia do rozwoju osobistego i zawodowego
- Poznasz sposoby budowania relacji i rozwiązywania konfliktów
- Poznasz narzędzie STRUCTOGRAM®

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje koncepcję trzech mózgów i biostruktury według metody STRUCTOGRAM®	Opisuje funkcje pnia mózgu, międzymózgowia i kresomózgowia oraz ich wpływ na zachowanie człowieka	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje swoją własną biostrukturę i wynikające z niej mocne strony oraz ograniczenia	Dokonuje analizy swojego profilu STRUCTOGRAM® 1 i wskazuje co najmniej trzy mocne strony oraz trzy obszary do rozwoju	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje biostrukturę i styl komunikacji innych osób	Wskazuje dominującą biostrukturę w analizowanych przykładach i uzasadnia swój wybór	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Adaptuje swój styl komunikacji do stylu rozmówcy	Dobiera odpowiedni język, argumentację i sposób reakcji do dominującej biostruktury rozmówcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady asertywności i komunikacji bez przemocy (NVC) w relacjach	Konstruuje komunikat asertywny według modelu, stosuje 4 kroki NVC w praktycznym ćwiczeniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje główne motywatory poszczególnych dominant i dopasowuje argumentację do nich	Wskazuje po 3 motywatory dla dominanty zielonej, czerwonej i niebieskiej oraz tworzy propozycję argumentacji dla każdej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje najczęstsze opory i nieporozumienia w komunikacji z różnymi dominantami oraz dobiera sposoby ich przezwyciężania	Identyfikuje typowe opory i proponuje co najmniej dwie strategie radzenia sobie z nimi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje indywidualny plan zastosowania poznanych narzędzi w swojej pracy i życiu	Tworzy listę działań wdrożeniowych opartych na swoim profilu biostrukturalnym	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

Plan Szkolenia: (3 dni)

Dzień 1: Klucz do Poznania Siebie (10:00 – 18:00)

Moduł 1: Wprowadzenie do metody STRUCTOGRAM® (10:00 – 11:30)

- Wprowadzenie do warsztatów i kontrakt.
- Poznajmy się: Kim jestem? Po co tu jestem? Czego chcę się nauczyć?
- Teoria trzech mózgów (Prof. Paul D. MacLean).
- Biostruktura a osobowość, charakter i zachowanie.
- Koncept stałości biostruktury vs. zmienności charakteru.

Moduł 2: Odkrywanie Własnej Biostruktury (11:30 – 13:00)

- Szczegółowa analiza każdego z trzech mózgów:
 - Pień mózgu: instynkt samozachowawczy, intuicja, relacyjność, lęk przed zmianą, potrzeba innych ludzi, łatwość w nawiązywaniu kontaktu, gadatliwość, spóźnianie się.
 - Międzymózgowie: spontaniczne reakcje, koncentracja na JA, emocje, liderstwo, entuzjazm, energia, konkretność, praktyczność, działanie w ostatniej chwili, szybkie mówienie.

o Kresomózgowie: samoświadomość, symbole, logiczne myślenie, planowanie, kontrola, skrytość, ciekawość, powolność, dokładność, punktualność.

- Indywidualna praca z narzędziem STRUCTOGRAM® 1.
- Dyskusja: naturalne talenty i ograniczenia wynikające z biostruktury.

Przerwa obiadowa (13:00 – 13:30)

Moduł 3: Samoświadomość i Przekonania (13:30 – 15:30)

- Poziomy samoświadomości.
- Wpływ przekonań i historii osobistych na postawę.
- Cykl: Myśl – Emocja – Decyzja – Działanie – Rezultat.
- Jak przekształcać przekonania ograniczające w wspierające.
- Ćwiczenie: Praca nad osobistymi przekonaniami.

Moduł 4: Akceptacja Siebie i Swój Potencjał (15:30 – 18:00)

- Rozwój osobisty w zgodzie z biostrukturą.
- Wykorzystanie potencjału w życiu i pracy.
- Budowanie poczucia wartości i energii.
- Praktyczne sposoby dbania o siebie.
- Podsumowanie dnia i sesja Q&A.

Dzień 2: Klucz do Poznania Innych i Relacji (9:00 – 17:00)

Moduł 5: Rozpoznawanie Biostruktur Innych (9:00 – 11:00)

- Praca z narzędziem STRUCTOGRAM® 2.
- Obserwacja i identyfikacja biostruktur w praktyce.
- Różnice w stylach komunikacji wynikające z biostruktury.
- Ćwiczenie: Analiza przypadków i scenki.

Moduł 6: Komunikacja Asertywna i NVC w Relacjach (11:00 – 12:30)

- Asertywność w relacjach: wyrażanie opinii, odmowa, reagowanie na manipulację.
- Model asertywnej wypowiedzi.
- Komunikacja bez przemocy (NVC) – 4 kroki.
- Ćwiczenie: praktyka asertywności i NVC.

Przerwa obiadowa (12:30 – 13:00)

Moduł 7: Adaptacja Stylu Komunikacji (13:00 – 15:00)

- Jak dopasować komunikację do biostruktury rozmówcy.
- Rozpoznawanie sygnałów ostrzegawczych i szans w rozmowie.
- Ćwiczenia w parach: dopasowanie języka i argumentów.

Moduł 8: Trudne Sytuacje w Relacjach (15:00 – 17:00)

- Radzenie sobie z konfliktem i napięciem.
- Sposoby reagowania w sytuacjach wysokiego stresu.

- Ćwiczenia: case study i symulacje rozmów.

- Podsumowanie dnia.

Dzień 3: Klucz do Praktycznego Zastosowania (9:00 – 17:15)

Moduł 9: Triada Udanej Komunikacji (9:00 – 9:45)

- Wprowadzenie: więcej sukcesu z ludźmi.
- Elementy Triady.
- Ćwiczenie 1: Sprawdź własną wiedzę na temat TRIOGRAMU.

Moduł 10: Czego Chcą Inni (9:45 – 10:30)

- Przeważające motywy i oczekiwania.
- Strukturalny model komunikacji – fazy procesu rozmowy.
- Ćwiczenie 2: Reagowanie na potrzeby innych przy zachowaniu autentyczności.

Moduł 11: Rozmówcy według Dominant (10:30 – 12:00)

- Ćwiczenie 3: Dominanta ZIELONA.
- Ćwiczenie 4: Dominanta CZERWONA.
- Ćwiczenie 5: Dominanta NIEBIESKA.
- Analiza różnic i strategii komunikacyjnych.

Moduł 12: Matryca Partnerstwa i Sygnały Komunikacyjne (12:00 – 12:30)

- Sygnały sytuacyjne, produktowe i zadaniowe.
- Ćwiczenie 6: Sygnały produktowe.
- Ćwiczenie 7: Sygnały sytuacyjne.

Przerwa obiadowa (12:30 – 13:15)

Moduł 13: Argumentacja zorientowana na Motywatory (13:15 – 14:15)

- Co motywuje każdą dominantę.
- Ćwiczenie 8: Motywatory dominanty ZIELONEJ.
- Ćwiczenie 9: Motywatory dominanty CZERWONEJ.
- Ćwiczenie 10: Motywatory dominanty NIEBIESKIEJ.

Moduł 14: Biokomunikacja (14:15 – 14:45)

- Definicja i zasady.
- Ćwiczenie 11: Biokomunikacja.

Moduł 15: Słowniczek Dominant i Korespondencja (15:00 – 15:30)

- Jak dominanta wpływa na komunikację pisemną.
- Ćwiczenie 12: Dopasowanie formy do dominanty.

Moduł 16: Najczęstsze Nieporozumienia i Opory (15:30 – 16:15)

- Ćwiczenie 13: Opory dominanty ZIELONEJ.
- Ćwiczenie 14: Opory dominanty CZERWONEJ.
- Ćwiczenie 15: Opory dominanty NIEBIESKIEJ.

Walidacja - egzamin - test wiedzy

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych. Podany czas nie uwzględnia przerw, ponieważ godziny dydaktyczne są liczone jako jednostki czystej nauki.

Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu głównego:

Po zakończeniu szkolenia przewidziana jest walidacja nabytej wiedzy w postaci jednego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABCD), którego wynik generowany jest automatycznie.

Warunkiem zaliczenia szkolenia jest uzyskanie co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Moduł 1: Wprowadzenie do metody STRUCTOGRAM®	Kinga Klejment	07-11-2025	10:00	11:30	01:30
2 z 20 Moduł 2: Odkrywanie Własnej Biostruktury	Kinga Klejment	07-11-2025	11:30	12:00	00:30
3 z 20 Przerwa obiadowa	Kinga Klejment	07-11-2025	13:00	13:30	00:30
4 z 20 Moduł 3: Samoświadomość i Przekonania	Kinga Klejment	07-11-2025	13:30	15:30	02:00
5 z 20 Moduł 4: Akceptacja Siebie i Swój Potencjał	Kinga Klejment	07-11-2025	15:30	18:00	02:30
6 z 20 Moduł 5: Rozpoznawanie Biostruktur Innych	Kinga Klejment	08-11-2025	09:00	11:00	02:00
7 z 20 Moduł 6: Komunikacja Asertywna i NVC w Relacjach	Kinga Klejment	08-11-2025	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 20 Przerwa obiadowa	Kinga Klejment	08-11-2025	12:30	13:00	00:30
9 z 20 Moduł 7: Adaptacja Stylu Komunikacji	Kinga Klejment	08-11-2025	13:00	15:00	02:00
10 z 20 Moduł 8: Trudne Sytuacje w Relacjach	Kinga Klejment	08-11-2025	15:00	17:00	02:00
11 z 20 Moduł 9: Triada Udanej Komunikacji	Kinga Klejment	09-11-2025	09:00	09:45	00:45
12 z 20 Moduł 10: Czego Chcą Inni	Kinga Klejment	09-11-2025	09:45	10:30	00:45
13 z 20 Moduł 11: Rozmówcy według Dominant	Kinga Klejment	09-11-2025	10:30	12:00	01:30
14 z 20 Moduł 12: Matryca Partnerstwa i Sygnały Komunikacyjne	Kinga Klejment	09-11-2025	12:00	12:30	00:30
15 z 20 Przerwa obiadow	Kinga Klejment	09-11-2025	12:30	13:00	00:30
16 z 20 Moduł 13: Argumentacja zorientowana na Motywatory	Kinga Klejment	09-11-2025	13:00	14:00	01:00
17 z 20 Moduł 14: Biokomunikacja	Kinga Klejment	09-11-2025	14:00	14:45	00:45
18 z 20 Moduł 15: Słowniczek Dominant i Korespondencja	Kinga Klejment	09-11-2025	14:45	15:30	00:45
19 z 20 Moduł 16: Najczęstsze Nieporozumienia i Opory	Kinga Klejment	09-11-2025	15:30	16:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 20 Walidacja - egzamin - test wiedzy	Kinga Klejment	09-11-2025	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kinga Klejment

Mentorka i Trenerka STRUCTOGRAM® oraz Instytutu Tippinga. Doświadczona trenerka komunikacji, rozwoju osobistego i zarządzania zespołami. Moja misja jest prosta: wspieram Cię w osiągnięciu sukcesu na Twoich zasadach. Bo wiem, że masz w sobie wszystko, czego potrzebujesz, by dać radę. Ja tylko pomogę Ci to odkryć.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie ma charakter intensywnego, interaktywnego warsztatu online. Oprócz krótkich wprowadzeń teoretycznych, program opiera się na:

- Praktycznych ćwiczeniach z narzędziami STRUCTOGRAM® 1 i 2.
- Dynamicznych dyskusjach grupowych i wymianie doświadczeń.
- Symulacjach i odgrywaniu ról opartych na realnych sytuacjach uczestników.
- Analizie case studies z obszaru komunikacji i relacji.

- Sesjach Q&A z Trenerką.
- Indywidualnej pracy nad własnym planem rozwoju osobistego i budowania relacji.

Podstawa zwolnienia z VAT - art.43 ust. 1 pkt 29 ustawy o podatku od towarów i usług.

Warunki techniczne

Forma szkolenia: Online, na żywo, z interaktywnym udziałem Trenerki.

Platforma: Profesjonalna platforma wideokonferencyjna (np. Zoom), zapewniająca stabilność i komfort komunikacji.

Minimalne wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2GB pamięci RAM (lun 4-rdzeniowy)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10) Mac wersja 10.13,

Przeglądarka internetowa GOOGLE Chrome, Mozilla,Firefox

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 mbps

kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki,(ZOOM współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami).Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć się do szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika projektu przed szkoleniem. Uczestnik szkolenia każdorazowo przed zajęciami grupowymi otrzymuje zaproszenie na spotkanie on-line.

Kontakt



Kinga Klejment

E-mail kklejment11@gmail.com

Telefon (+48) 514 112 159