



Komunikacja, która łączy – asertywnie, międzypokoleniowo i zwinnie - szkolenie

Numer usługi 2025/09/09/127065/2994791

1 537,50 PLN brutto
1 250,00 PLN netto
153,75 PLN brutto/h
125,00 PLN netto/h

MAXIMIZING
POLSKA SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

4 681 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 30.01.2026 do 30.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- Przedstawicieli handlowych – zarówno początkujących, jak i doświadczonych, którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży.
- Specjalistów ds. sprzedaży i obsługi klienta – odpowiedzialnych za pozyskiwanie i utrzymywanie klientów.
- Doradców klienta – pracujących w branżach B2B i B2C.
- Kierowników i menedżerów zespołów sprzedażowych – chcących podnieść kompetencje własne i zespołu.
- Osób planujących rozpoczęcie kariery w sprzedaży – pragnących zdobyć praktyczne narzędzia i umiejętności sprzedażowe.

Branże: szkolenie jest uniwersalne i ma zastosowanie w różnych sektorach gospodarki, w tym handel, usługi, produkcja, IT, finanse, nieruchomości.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

15

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

10

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwijanie umiejętności skutecznej komunikacji w zróżnicowanym środowisku zawodowym, tak aby uczestnicy potrafili samodzielnie dobierać odpowiednie style komunikacyjne i narzędzia komunikacji interpersonalnej, ze szczególnym uwzględnieniem asertywności, empatii oraz współpracy międzypokoleniowej i zespołowej w kontekście zmian i wyzwań świata VUCA.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje znaczenie komunikacji w kontekście współpracy i zmian	Rozpoznaje kluczowe cechy skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
	Kategoryzuje wyzwania komunikacyjne w środowisku VUCA	Test teoretyczny
	Opisuje wpływ komunikacji na efektywność zespołu	Analiza dowodów i deklaracji
Identyfikuje i kategoryzuje style komunikacyjne oraz ich wpływ na relacje	Rozpoznaje cechy stylów komunikacji: pasywnego, agresywnego, manipulacyjnego i asertywnego	Test teoretyczny
	Opisuje konsekwencje stosowania danego stylu w relacjach zawodowych	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje narzędzia asertywnej komunikacji w praktyce	Wdraża komunikaty „ja”	Analiza dowodów i deklaracji
	Wprowadza techniki wyrażania potrzeb i stawiania granic	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Rozpoznaje różnice pokoleniowe i wdraża strategie komunikacji międzygeneracyjnej	Opisuje zależność między poczuciem własnej wartości, a asertywnością	Analiza dowodów i deklaracji
	Kategoryzuje cechy i wartości różnych pokoleń	Test teoretyczny
		Test teoretyczny
	Opisuje wpływ stereotypów na komunikację	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje empatyczne podejście w komunikacji z przedstawicielami różnych pokoleń	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża zasady komunikacji w środowisku zwinnych zespołów	Stosuje techniki szybkiej informacji zwrotnej	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Opisuje sposoby komunikacji w warunkach presji i niepewności	Analiza dowodów i deklaracji
	Wprowadza zasady aktywnego słuchania i jasnego przekazu	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje krytyczne i kreatywne myślenie w rozwiązywaniu problemów komunikacyjnych	Odróżnia fakty od interpretacji w analizie sytuacji	Analiza dowodów i deklaracji
	Wprowadza techniki kreatywnego podejścia do konfliktów	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża strategie komunikacji wspierające proces zmiany	Stosuje asertywne techniki wpływu w rozmowie z oporem	Analiza dowodów i deklaracji
	Opisuje sposoby komunikacji w stresujących sytuacjach zmiany	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Wprowadza działania budujące zaangażowanie i zaufanie w zespole	Analiza dowodów i deklaracji

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

PRE TEST

Wprowadzenie do szkolenia

Przedstawienie celów szkolenia i korzyści płynących z uczestnictwa

Wprowadzenie – Po co nam dobra komunikacja?

- Dlaczego komunikacja jest fundamentem skutecznej współpracy?
- Komunikacja w świecie VUCA i zmian: wyzwania i szanse
- Krótkie ćwiczenie: „Z czym kojarzy Ci się skuteczna komunikacja?”
- Style komunikacyjne:
 - ✓ Pasywny
 - ✓ Agresywny
 - ✓ Manipulacyjny
 - ✓ Asertywny
- **Autoanaliza:** Jak komunikuję się najczęściej?
- Refleksja nad wpływem stylu komunikacji na relacje i współpracę

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenie)

Asertywność – klucz do budowania zdrowych relacji

- Czym jest asertywność, a czym nie jest?
- Różnica między asertywnością a agresją lub uległością
- Narzędzia asertywnej komunikacji: komunikaty „ja”, wyrażanie potrzeb, stawianie granic
- Poczucie własnej wartości a asertywność – dlaczego pewność siebie jest fundamentem zdrowej komunikacji

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenie indywidualne i w grupach)

Międypokoleniowość w praktyce – jak się porozumieć mimo różnic?

- **Szybki przegląd pokoleń:**
 - ✓ Baby Boomers (BB)
 - ✓ Pokolenie X
 - ✓ Pokolenie Y (Millennials)
 - ✓ Pokolenie Z
- Różnice w wartościach, oczekiwaniach i stylach komunikacji
- Stereotypy vs rzeczywistość – co naprawdę nas dzieli, a co może łączyć?
- Zderzenia pokoleniowe – jak unikać nieporozumień?
- Komunikacja z empatią i szacunkiem
- Myślenie przyszłości: kreatywność, krytyczność, zwinność jako wspólny mianownik
- Jak różne pokolenia reagują na stres i jak to wpływa na komunikację w zespole
- Budowanie zaufania i współpracy w międzypokoleniowym środowisku

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenie indywidualne i w grupach)

Be Agile – komunikacja w zwinnych zespołach

- Zwinność jako postawa: elastyczność, uczenie się, szybka adaptacja
- Komunikacja w niepewności: szybkie informacje zwrotne, testowanie, uczenie się na błędach
- Współpraca w dynamicznych zespołach – jak komunikować się przy zmianach i presji czasu
- Jak mówić, żeby inni chcieli słuchać?
- Jak słuchać, żeby inni chcieli mówić?

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenie indywidualne i w grupach)

Kreatywność + krytyczne myślenie w relacjach

- Jak nasze przekonania i uprzedzenia wpływają na komunikację?
- Odróżnianie faktów od interpretacji – kluczowe narzędzie krytycznego myślenia
- Techniki kreatywnego podejścia do trudnych sytuacji i konfliktów
- Kreatywność w budowaniu współpracy mimo różnic i napięć

- **Weryfikacja własnych założeń i schematów myślenia** – czy nie wpadam w pułapki myślenia na skróty?
- **Zadawanie pytań** – Dlaczego tak jest? Co to oznacza? Co, jeśli spojrzę z innej perspektywy?

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenie indywidualne i w grupach)

Be the Change – komunikacja jako narzędzie wpływu

- Jak mówić o zmianach, by inni chcieli za nami pójść?
- Rozmowa z „hamulcowym” – jak radzić sobie z oporem?
- Asertywny wpływ – wyrażanie swojego zdania z szacunkiem i bez narzucania się
- Jak komunikować się w stresujących sytuacjach zmiany bez utraty zaufania zespołu
- Zmiana pokoleniowa jako wyzwanie komunikacyjne – jak łączyć różne podejścia do zmiany?
- Od oporu do zaangażowania – jak budować poczucie wpływu?

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenie indywidualne i w grupach)

WALIDACJA

Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna)

POST TEST

Zakończenie szkolenia

Zakończenie i podsumowanie szkolenia, uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełnienie ankiety

Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie jej głównego celu, uczestnicy szkolenia powinni przeanalizować swoje codzienne, realne sytuacje problematyczne i przygotować je przed warsztatami, a w trakcie warsztatu wypracować za pomocą poznanych narzędzi i technik adekwatne i skuteczne rozwiązania, które będą mogli wdrożyć w codziennej pracy.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest łącznie:

- uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć
- uzyskanie wyniku pozytywnego z testu teoretycznego
- uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji opartej o wyniki cząstkowych zadań praktycznych i podsumowującego zadania praktycznego na koniec szkolenia.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Godziny

Szkolenie (8 h) składa się z 6,5 godzin zajęć praktycznych oraz 1,5 godziny zajęć teoretycznych. Szczegółowy plan zajęć znajduje się w harmonogramie.

W zależności od Projektu Usługa może być realizowana i rozliczana w godzinach dydaktycznych (45 min.) lub zegarowych (60 min.).

Prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy w celu rezerwacji miejsca i uzgodnienia szczegółów szkolenia.

Usługa może być dedykowana m.in. dla uczestników projektu:

- „Małopolskie Bony Rozwojowe – Nowa Perspektywa”
- „Wsparcie firm w okresowych trudnościach”
- lub wielu projektów regionalnych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 PRE TEST/ Wprowadzenie do szkolenia	Marta Dębowiec	30-01-2026	08:00	08:30	00:30
2 z 9 Wprowadzenie – Po co nam dobra komunikacja?	Marta Dębowiec	30-01-2026	08:30	09:30	01:00
3 z 9 Asertywność – klucz do budowania zdrowych relacji	Marta Dębowiec	30-01-2026	09:30	10:30	01:00
4 z 9 Międzypokolenio- wość w praktyce – jak się porozumieć mimo różnic?	Marta Dębowiec	30-01-2026	10:30	11:30	01:00
5 z 9 Be Agile – komunikacja w zwinnych zespołach	Marta Dębowiec	30-01-2026	11:30	12:30	01:00
6 z 9 Kreatywność + krytyczne myślenie w relacjach	Marta Dębowiec	30-01-2026	12:30	13:30	01:00
7 z 9 Be the Change – komunikacja jako narzędzie wpływu	Marta Dębowiec	30-01-2026	13:30	14:30	01:00
8 z 9 Zadanie praktyczne	Marta Dębowiec	30-01-2026	14:30	15:30	01:00
9 z 9 POST TEST /Zakończenie szkolenia	Marta Dębowiec	30-01-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 537,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Dębowiec

Konsultant, Trener, Coach, Mediator. Doświadczenie-20 lat pracy głównie na stanowiskach menedżerskich w sieciach, korporacjach oraz w sektorze MŚP powiązanych ze sprzedażą. Posiada praktyczne doświadczenie w zarządzaniu, sprzedaży, budowaniu zespołów w tym rozproszonych, rekrutacji i selekcji personelu. Absolwentka studiów z zakresu ZZL, Mediacji Sądowych i Pozasądowych, Coachingu, Psychologii Biznesu, Trener Treningu InterpAlimat Group Posiada ponad 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach m.in. dla: SS KOBIERZYN - Różnice indywidualne we współpracy i komunikacji (05.23r. – 8h), Komunikacja oparta na empatii – warsztaty oparte na metodzie Porozumienia bez Przemocy NVC (10.23r. –8), Integracja i komunikacja w zespole (05.2024 -8h), Opór w komunikacji i trening asertywności (06.24r - 8h); MOPS Czeladź (10.2024) – Współpraca i komunikacja w zespole (16h); DPS (10-12.24r.) - Jak skutecznie i umiejętnie zarządzać zespołem – szkolenie dla kadry zarządzającej (40h); NAD DŁUBNIĄ - Współpraca i komunikacja w zespole (04.25r. - 8h); VALEO (07.25r.) - Komunikacja jako płaszczyzna do zarządzania efektywnością osobistą (8h), Emocje pod kontrolą - zarządzanie stresem poprzez pracę z emocjami (8h), Budowanie relacji z klientem z uwzględnieniem zarządzania konfliktem (8h), Trudny klient, silna postawa – obiekcje, asertywność i skuteczna komunikacja (8h), Mów, działaj, dotrzyмай – skuteczna i odpowiedzialna komunika (8h)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma w pierwszym dniu szkolenia niezbędne materiały:

- materiały autorskie trenera przekazane zostaną uczestnikom do opracowania w ramach warsztatów i ćwiczeń,
- prezentacja zostanie wysłana do uczestników drogą elektroniczną.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

- szkolenia organizowane dla Przedsiębiorców i ich pracowników
- przed zapisem na usługę prosimy o informacje dotyczącą projektu z którego dofinansowania będzie korzystał Uczestnik
- karty usług przygotowywane są indywidualnie pod dany projekt oraz potrzeby rozwojowe Przedsiębiorcy i jego pracowników (szkolenia zamknięte)
- szkolenie może być realizowane w formie online lub stacjonarnie

Informacje dodatkowe

- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, kosztów dojazdu i zakwaterowania.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo

Adres

ul. Stefana Jaracza 6/18

00-378 Warszawa

woj. mazowieckie

Miejsce szkolenia może zostać dopasowane do preferencji i zgłoszeń uczestników. Oznacza to, że takie szkolenie może być zrealizowane w każdym miejscu na terenie Polski.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Foremniak

E-mail p.foremniak@maxres.pl

Telefon (+48) 531 009 203