

**Asertywna komunikacja. Współpraca, rozwiązywanie problemów..**

Numer usługi 2025/09/15/122428/3009639

1 476,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

105,43 PLN brutto/h

85,71 PLN netto/h

EUROPEAN
TRAINING &
CONSULTING
CENTER SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

241 ocen

📍 Zakopane / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 13.10.2025 do 14.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest przede wszystkim do osób mających problemy z komunikacją w zespole, do członków zespołów, w których pojawiają się konflikty. Szkolenie skierowane jest również do pracowników MŚP biorących udział w programach Akademia Menedżera czy SWO (System Wczesnego Ostrzegania). W szkoleniu mogą wziąć również udział osoby realizujące bony szkoleniowe.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	10-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Cel edukacyjny szkolenia "Asertywna komunikacja. Współpraca, rozwiązywanie problemów" to wyposażenie uczestników w umiejętności niezbędne do efektywnego komunikowania się, budowania relacji oraz rozwoju inteligencji emocjonalnej, co pozwoli na lepsze zrozumienie siebie i innych oraz skuteczniejsze osiąganie wspólnych celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik samodzielnie stosuje zasady efektywnej komunikacji, unikać typowych barier i błędów komunikacyjnych oraz rozpoznawać i korygować "7 grzechów komunikacji"	Uczestnik wykazuje się umiejętnością unikania barier komunikacyjnych oraz poprawnego stosowania zasad efektywnej komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik zna definicję inteligencji emocjonalnej oraz potrafi rozpoznawać, nazywać i kontrolować swoje emocje, szczególnie w kontekście biznesowym i interpersonalnym.	Uczestnik identyfikuje emocje scenariuszach biznesowych.	Test teoretyczny
Uczestnik samodzielnie stosuje metody i strategie panowania nad emocjami, w tym techniki radzenia sobie z emocjami w trudnych sytuacjach oraz w trakcie konfliktów.	Uczestnik posługuje się technikami radzenia sobie z emocjami	Test teoretyczny
Uczestnik samodzielnie ustala sposób komunikowania się zarówno ze współpracownikami, jak i klientami, rozumiejąc różnice między komunikowaniem a informowaniem, oraz adaptując styl komunikacji do różnych odbiorców i sytuacji.	Uczestnik definiuje style komunikacji	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia jest zwiększenie efektywności oraz harmonii w miejscu pracy poprzez umożliwienie pracownikom lepszego zarządzania stresem i emocjami, co prowadzi do poprawy komunikacji, redukcji konfliktów oraz zwiększenia zaangażowania i wydajności w wykonywanych zadaniach.

Efekt usługi

Efektem usługi będzie rozwinięcie umiejętności asertywnej komunikacji wśród członków zespołu, co przyczyni się do większej współpracy i chęci wspólnego rozwiązywania pojawiających się problemów. Kryterium weryfikacji będzie poprzez obserwację zmian w interakcjach międzyludzkich, takich jak wzrost empatii, skuteczniejsza komunikacja i rozwiązywanie konfliktów oraz poprzez monitorowanie sposobu, w jaki uczestnicy stosują nowo nabyte umiejętności komunikacyjne i zarządzania emocjami w codziennych sytuacjach zawodowych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi będzie obserwacja i ocena zachowań oraz rezultatów uczestników w warunkach praktycznych. Przez okres poświęcony na szkolenie i praktykę, uczestnicy będą mieli okazję zastosować nowo nabyte umiejętności w swoim miejscu pracy lub w symulowanych sytuacjach biznesowych. Podczas tego procesu instruktor będzie obserwować interakcje uczestników zespołu, sposób przekazywania informacji zwrotnej. Na koniec szkolenia prowadzący sporządzi protokół.

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

Szkolenie skierowane jest zarówno do osób zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych, kadry menedżerskiej, właścicieli firm, którzy mają doświadczenie w zarządzaniu zespołem i chcą podnieść swoje kompetencje jak i do pracowników przewidzianych do awansu na stanowisko kierownicze, którzy jeszcze doświadczenia w zarządzaniu nie posiadają.

1. Wstęp, integracja, prezentacja trenera i uczestników oraz zebranie ich oczekiwań od szkolenia

2. Specyfika komunikacji

- Typy komunikacji
- Bariery i błędy w komunikowaniu się
- 7 grzechów komunikacji
- Reguły efektywnej komunikacji
- Style komunikacji
- Komunikowanie a informowanie – różnice i podobieństwa

3. Komunikacja w kontaktach ze współpracownikami i z klientami

- Psychologiczne aspekty komunikacji interpersonalnej
- Język kobiet a język mężczyzn
- Teoria i zasady komunikacji
- Model komunikacji
- Filtry
- Bariery komunikacyjne
- Kierunki przepływu informacji

4. Definicja inteligencji emocjonalnej i kognitywnej

- Czym jest inteligencja emocjonalna i kognitywna
- Definicja emocji – 5 głównych emocji

- Dlaczego emocje są niezbędne
- Emocje w biznesie
- Pierwsza myśl czy emocja?

5. Schemat powstawania emocji i myśli

- Jak powstają emocje i myśli
- Proces powstawania emocji i myśli
- Model „ABCD”
- Co się dzieje z myślami i komunikacją kiedy towarzyszą nam silne emocje

6. Poznanie siebie i wzmacnianie samoświadomości

- Rozpoznawanie emocji
- Nazywanie emocji
- Komunikowanie emocji
- Kontrolowanie emocji

7. Panowanie nad emocjami i myślami – metody i sposoby

- Poznanie metod i strategii na panowanie nad emocjami
- Opracowanie własnych strategii panowania nad emocjami
- Postrzeganie rzeczywistości
- Praca nad myślami

8. Budowanie kompetencji społecznych opartych na emocjach i myślach

- Empatia
- Aktywne słuchanie
- Konstruktywna informacja zwrotna
- Konstruktywna komunikacja emocji

9. Radzenie sobie z emocjami w trudnych sytuacjach

- Diagnoza sposobów radzenia sobie w trudne sytuacji
- Skutki negatywnych emocji w konflikcie
- Rachunek zysków i strat
- Sposoby opanowania emocji w trudnych sytuacjach
- Rozwiązywanie konfliktów

10. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenie trwa 14 godzin dydaktycznych, w tym 75% to zajęcia praktyczne. Każdy moduł prowadzony jest w ten sposób: wprowadzenie do tematu, czyli teoria ok. 25%, następnie uczestnicy wykonują ćwiczenia: samodzielnie na papierze przed komputerem wykonują zadania zlecane przez trenera, podczas zajęć odgrywają scenki, analizują wspólnie scenki czy przykłady przedstawione przez trenera, dyskutują na temat danego zagadnienia. Część praktyczna stanowi ok 75% całego czasu poświęconego na dany moduł.

Podczas szkolenia zapewniamy prezentację materiału i technik przez trenera szkolenia, pracę własną uczestników, ćwiczenia wybranych technik zarówno w wersji papierowej, jak i werbalnej, zadania i gry angażujące w procesy społeczne i własne nawyki w celu omówienia wniosków, odgrywanie scenek symulacyjnych, coachingowe metody pracy, dyskusja z uczestnikami, dostęp do materiałów dotyczących omawianych na szkoleniu zagadnień.

Sala szkoleniowa wyposażona jest w stanowiska dla uczestników (stoliki i krzesła ustawione w kształt litery U). Dodatkowo sala wyposażona jest w stanowisko dla trenera, rzutnik, flipchart. Dla każdego uczestnika przygotowany jest również notatnik i długopis.

Od uczestników wymagana jest obecność (min. 80%), którą uczestnik potwierdza składając swój podpis na liście obecności, aktywny udział w szkoleniu oraz chęć współpracy.

Szkolenie skierowane jest przede wszystkim do osób mających problemy z komunikacją w zespole, do członków zespołów, w których pojawiają się konflikty.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wstęp, integracja, prezentacje trenera i uczestników oraz ich oczekiwań od szkolenia	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	10:00	10:30	00:30
2 z 16 Specyfika asertywnej komunikacji	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	10:30	11:30	01:00
3 z 16 przerwa	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	11:30	11:40	00:10
4 z 16 Komunikacja w kontaktach ze współpracownikami i z klientami	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	11:40	13:00	01:20
5 z 16 przerwa	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 16 Definicja inteligencji emocjonalnej i kognitywnej	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	13:30	15:00	01:30
7 z 16 przerwa	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	15:00	15:10	00:10
8 z 16 Schemat powstawania emocji i myśli	Maciej Grzeszyk	13-10-2025	15:10	16:05	00:55
9 z 16 Poznanie siebie i wzmacnianie samoświadomości	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	09:00	10:35	01:35
10 z 16 przerwa	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	10:35	10:40	00:05
11 z 16 Poznanie siebie i wzmacnianie samoświadomości	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	10:40	12:30	01:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 16 przerwa	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	12:30	12:40	00:10
13 z 16 Panowanie nad emocjami i myślami – metody i sposoby	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	12:40	13:30	00:50
14 z 16 Budowanie kompetencji społecznych opartych na emocjach i myślach. Radzenie sobie z emocjami w trudnych sytuacjach	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	13:30	13:50	00:20
15 z 16 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	13:50	14:10	00:20
16 z 16 Walidacja	Maciej Grzeszyk	14-10-2025	14:10	14:30	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	105,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	85,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Grzeszyk

Doradca i trener praktyk z 25 letnim doświadczeniem. Swoje kompetencje zawodowe ukształtował rozpoczynając pracę w firmie Door Training Poland a później w The Training Comapany Limes Poland, gdzie od 1996 roku był dyrektorem ds. sprzedaży i rozwoju oraz trenerem. Był organizatorem i twórcą programowym ponad 300 seminariów i konferencji dotyczących rozwoju polskiej kadry menedżerskiej. Największym sukcesem była organizacja seminarium „Menedżer XXI wieku” w sali kongresowej w Warszawie, gdzie uczestniczyło ponad 2000 osób. Był głównym organizatorem i pomysłodawcą największych w Polsce targów firm szkoleniowych i doradczych na początku XXI wieku pod nazwą „Expo Training & Consulting” oraz „Quality Expo”.

Od ponad 20 lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń oraz indywidualnym doradztwem w zakresie sprzedaży i zarządzania, w tym optymalizacji procesów biznesowych. Jest ekspertem w zarządzaniu projektami oraz procesami. Inżynier budownictwa lądowego (Politechnika Warszawska) a jednocześnie absolwent studiów SWPS (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej) Negocjacje i Mediacje. Główny pomysłodawca stworzenia Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Podczas prowadzonych szkoleń duży nacisk kładzie na praktyczne wykorzystanie prezentowanych narzędzi. Jest również mediatorem rozwiązującym konflikty w zespołach pracowniczych oraz między właścicielami czy członkami zarządu. Jest doradcą dla zarządów firm, w aspektach strategii sprzedaży, zarządzania i kierowania, w tym podejmowania trudnych decyzji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia uczestnicy pracują na materiałach przygotowanych przez trenera. Są to ćwiczenia, testy, które uczestnicy wykonują samodzielnie lub w grupach.

Materiały uzupełniające w formie prezentacji lub dokumentów tekstowych, e-podręczników, skryptów, komspektów zostaną przesłane bezpośrednio do uczestnika po szkoleniu drogą elektroniczną.

Informacje dodatkowe

Każdy uczestnik otrzyma również imienny certyfikat/zaświadczenie ukończenia szkolenia. Certyfikat wysyłany mailem na podany przez uczestnika adres. Na życzenie klienta certyfikat może zostać wysłany pocztą tradycyjną.

Korzystanie z usługi w cenie netto możliwe jest po przedłożeniu stosownego oświadczenia umożliwiającego wystawienie faktury ze stawką "zw".

Możemy zorganizować również szkolenie zamknięte dla Państwa firmy, w jej siedzibie lub poza nią. Zapraszamy do kontaktu. Więcej informacji pod nr telefonu 667 215 685.

Adres

ul. Tadeusza Brzozowskiego 9a

34-500 Zakopane

woj. małopolskie

Willa Kurant

Kontakt



Katarzyna Nowak

E-mail k.nowak@training.com.pl

Telefon (+48) 608 658 066