



Akademia Komunikacji Liderkiej

Numer usługi 2025/09/25/47950/3032496

12 277,86 PLN brutto
9 982,00 PLN netto
255,79 PLN brutto/h
207,96 PLN netto/h

Leaders Island
Józef Kącki

★★★★★ 4,9 / 5
37 ocen

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 04.11.2025 do 13.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Warsztat „Komunikacja to Twoja Praca” uświadomił Ci, że nigdy dość pracy nad komunikacją? Pójdź o krok dalej i skorzystaj z cyklu 6 warsztatów pod hasłem „Akademia Komunikacji Liderkiej” (AKL)!
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	20-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	48

Cel

Cel edukacyjny

Wyćwiczysz świadomość oraz panowanie nad emocjami, a także umiejętność wywoływania ich i zarządzania nimi u innych.

Nauczysz się, jak uczynić język skutecznym narzędziem do budowania efektywnych relacji. Zapomnij o niepewności, która mogła pojawiać się w trakcie rozmów, networkingu, a nawet pisanie e-maili.

Zyskasz większą świadomość siebie, co pomoże zrozumieć Ci swoje działania i przejąć większą kontrolę nad komunikacją niewerbalną. Będziesz bardziej przekonujący/przekonująca dla innych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaj	Obserwacja i analizy uczestnika.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poprzez pracę nad swoją samoświadomością odkryjesz potencjał komunikacyjny i rozpoczniesz fascynującą pracę nad samym/ą sobą w zakresie efektywnego komunikowania się z innymi.	Retest w formie ponownej obserwacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Otrzymasz narzędzia, które pozwolą Ci skutecznie chronić się przed agresją oraz destrukcyjnym wpływem stresu. Poznasz sprawdzone metody rozwiązywania konfliktów przy użyciu skutecznych procedur mediacyjnych - wykorzystasz pozytywne aspekty sporów. Dzięki indukcji menedżerskiej podniesiesz jakość swojej komunikacji, przechodząc od ogólników do konkretów. Rozmowy zamienią się w cenne spotkania, które rzeczywiście przyczynią się do rozwiązywania problemów.

Effekt usługi

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaj	Obserwacja i analizy uczestnika.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poprzez pracę nad swoją samoświadomością odkryjesz potencjał komunikacyjny i rozpoczniesz fascynującą pracę nad samym/ą sobą w zakresie efektywnego komunikowania się z innymi.	Retest w formie ponownej obserwacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie zakładanych efektów szkolenia jest weryfikowane w kilku komplementarnych etapach, z zastosowaniem metod pozwalających na uzyskanie obiektywnych i rzetelnych danych:

- 1. Obserwacja i analiza w trakcie realizacji szkolenia**
- W czasie zajęć Mentor prowadzi systematyczną obserwację pracy uczestników w warunkach rzeczywistych. Analizuje sposób wykonywania zadań, poziom zaangażowania oraz praktyczne zastosowanie przekazywanych treści. Na podstawie bieżących interakcji oraz ćwiczeń warsztatowych ocenia stopień nabycia wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych zgodnie z celami usługi.
- 3. Ewaluacja końcowa**
- Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik wypełnia ankietę ewaluacyjną. Kwestionariusz zawiera pytania dotyczące m.in. jakości pracy Mentora, adekwatności materiałów dydaktycznych, przydatności treści oraz poziomu osiągnięcia założonych efektów uczenia się. Zebrane dane pozwalają na uzyskanie zarówno opinii uczestników, jak i ich samooceny postępów oraz umożliwiają dokonanie analizy porównawczej w odniesieniu do celów programowych.
- 5. Potwierdzenie ukończenia szkolenia**
- Każda osoba, która uczestniczy w całym procesie i spełni ustalone kryteria obecności, otrzymuje imienny certyfikat ukończenia szkolenia. Certyfikat stanowi formalne potwierdzenie udziału oraz osiągnięcia efektów uczenia się zgodnie z programem usługi.

Tak zaprojektowany, wieloetapowy proces weryfikacji zapewnia, że efekty kształcenia są potwierdzane zarówno poprzez bezpośrednią obserwację i ocenę Mentora, jak i poprzez uzyskanie informacji zwrotnej od uczestników. Pozwala to na rzetelne udokumentowanie wyników szkolenia oraz daje Klientowi pewność, że założone cele i efekty uczenia się zostały osiągnięte.

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

WARSZTAT 1: „Grać na emocjach”, czyli jak zapanować nad nimi u siebie oraz u innych.

Warsztat pomaga odkrywać, jak emocje wpływają na decyzje zawodowe. W trakcie praktycznych ćwiczeń doświadczysz tego, jak świadomość emocji wpływa na skuteczność menedżera. Nauczysz się je kontrolować oraz wywoływać oraz zarządzać nimi u innych. Nabędziesz zdolność zarządzania poprzez wyrażanie emocji i ich kształtowanie u swoich podwładnych.

Zastosowana metoda pozwoli Ci doświadczyć prawdziwych emocji, skonfrontować się z uczuciami innych i wyciągnąć z tego cenne wnioski. Zrozumiesz siebie, zwiększysz świadomość swoich stanów emocjonalnych i nauczysz się budować swój emocjonalny profil.

Dzięki temu warsztatowi odkryjesz, że emocje, choć mogą wydawać się trudne do kontrolowania, są cennym narzędziem w budowaniu relacji i motywowaniu do działania.

WARSZTAT 2: „Odpowiednie dać rzeczy słowo”, czyli jak usprawnić język.

Od słowa do słowa toczy się rozmowa... lub kłótnia. Słowa mogą bowiem wiele: mogą budować, ale też niszczyć. W innych przypadkach – co też zdarza się u menedżerów – jest ich wiele, a znaczą niewiele. Słynne szekspirowskie „słowa, słowa, słowa”. Nie jest sztuką dużo mówić, ale sztuką jest mieć coś do powiedzenia.

Skoro zatem słowa są nośnikami naszych intencji i myśli, ważne, aby były precyzyjne. Na tym warsztacie dowiesz się, co mówić, aby być zrozumiałym, przekonującym i budować obrazy za pomocą zdań. Będziesz pracować nie tylko nad sposobem wysławiania się. Odkryjesz także, co inni przekazują między słowami. Uczynisz z języka skuteczne narzędzie do budowania efektywnych relacji. Zapomnisz o niepewności, która być może towarzyszy Ci podczas rozmowy, small talku czy spotkania networkingowego.

WARSZTAT 3: „Przemawiać gestem”, czyli o komunikacji niewerbalnej.

Czy liderzy wiedzą, że mówią, nawet wtedy, gdy... milczą? Zapewne nieczęsto mają okazję przyglądać się sobie z perspektywy zewnętrznego obserwatora. Podczas tego modułu damy Ci tę możliwość! Dowiesz się, dlaczego gesty, komunikacja niewerbalna, mają ogromne znaczenie! To w końcu dominując element komunikacji. Często „mówią” szczerzej i, co najważniejsze, bez przerwy.

Podczas tego warsztatu będziesz mieć możliwość zobaczenia siebie, swojej niewerbalnej komunikacji, omówienia jej i pracy nad przejęciem kontroli nad tym, czego nie mówisz słowami.

WARSZTAT 4: „Złość efektywności szkodzi”, czyli jak powstrzymać agresję.

Codzienna rzeczywistość menedżerska często oznacza kontakt z agresywnymi reakcjami. Przełożony podnosi głos, współpracownik obraża się, podwładny rzuca ironiczne komentarze, a klient bez skrępowania manifestuje złość. W obliczu napięć, nieporozumień, sprzecznych interesów czy różnic osobowościowych agresja może pojawić się również po stronie menedżera. Takie emocje ograniczają

efektywność działania, wywołując frustrację oraz demotywację. Podczas czwartego spotkania nauczysz się, jak radzić sobie zarówno z agresją z otoczenia, jak i tą, która budzi się wewnątrz Ciebie. Warsztaty obejmują również techniki radzenia sobie ze stresem towarzyszącym agresywnym sytuacjom oraz praktyczne narzędzia pozwalające na ochronę przed negatywnymi skutkami agresji.

WARSZTAT 5: „Zgoda buduje, niezgoda... też!”, czyli rzecz o konfliktach.

Unikanie konfliktów to nie zawsze najlepsze rozwiązanie. Konflikty są bowiem nieodłącznym, a nierzadko – konstruktywnym – elementem każdej relacji międzyludzkiej. Odpowiednio zarządzane spory mogą inspirować, zwiększać kreatywność oraz dostarczać cennej wiedzy o ludziach i ich relacjach. W obliczu narastających napięć konflikt staje się także wentylem bezpieczeństwa, pozwalając na kontrolowane uwolnienie negatywnych emocji. Rola menedżera polega na wykorzystywaniu tego naturalnego zjawiska, aby podnosić efektywność zespołu.

Na przedostatnim spotkaniu poznasz sprawdzone metody rozwiązywania konfliktów, w tym skuteczne procedury mediacyjne. Zyskasz umiejętność wykorzystywania pozytywnych stron nieuniknionych sporów, wzmacniając jedność i efektywność zespołu.

WARSZTAT 6: „Dotrzeć do sedna sprawy”, czyli jak stosować indukcję menedżerską

Kolejna długa dyskusja, która zamiast wyjaśniać sprawę, zdaje się oddalać od sedna? W menedżerskich rozmowach często poruszamy się na powierzchni problemu, koncentrując się na widocznych objawach i słyszalnych opiniach. Dyskutujemy o oczekiwaniach, polemizujemy na tematy poboczne i – ostatecznie – nie dochodzimy do tego, co naprawdę istotne.

Podczas szóstego spotkania poznasz narzędzia, które pomogą sięgać głębiej i docierać do prawdziwej istoty problemu. Warsztaty wprowadzą Cię w sztukę „indukcji menedżerskiej” – techniki, która umożliwia przejście od ogólnikowych wymian zdań do głębokich, znaczących rozmów. Zdobędziesz umiejętność docierania do rzeczywistych intencji i potrzeb rozmówców.

Dzięki zastosowaniu indukcji menedżerskiej każdy dialog przekształci się z „zadania do odhaczenia” w wartościowe spotkanie, które realnie przyczyni się do rozwiązania problemów i poprawy efektywności zespołu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Dzień 1	-	04-11-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 6 Dzień 2	-	05-12-2025	09:00	17:00	08:00
3 z 6 Dzień 3	-	09-01-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 6 Dzień 4	-	19-02-2026	09:00	17:00	08:00
5 z 6 Dzień 5	-	16-03-2026	09:00	17:00	08:00
6 z 6 Dzień 6	-	13-04-2026	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 277,86 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 982,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	255,79 PLN
Koszt osobogodziny netto	207,96 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały:

Podręcznik i inne materiały otrzymasz na miejscu.

Nagrania:

podczas szkolenia odbędą się ćwiczenia obejmujące odgrywanie scen i ich nagrywanie. Szczegóły na temat nagrania przedstawi Prowadzący.

Parking:

Z powodu prac budowlanych w okolicy liczba miejsc parkingowych jest zmniejszona. Proszę mieć to na uwadze przy planowaniu dojazdu i zarezerwować sobie kilka dodatkowych minut rano. Jest też możliwość zaparkowania na miejskim parkingu P+R Czerwone Maki. Opłata parkingowa wynosi 10 zł/doba. Parking znajduje się ok. 8 min spacerem od Krakowskiego Parku Technologicznego - link do trasy <https://tiny.pl/9s5ck>

Lunch:

W trakcie szkolenia zapraszamy na obiad. Podczas szkolenia zapewniamy przerwę kawową.

Warunki uczestnictwa

Rejestracja

Informacje dodatkowe

Materiały:

Podręcznik i inne materiały otrzymasz na miejscu.

Nagrania:

podczas szkolenia odbędą się ćwiczenia obejmujące odgrywanie scen i ich nagrywanie. Szczegóły na temat nagrania przedstawi Prowadzący.

Parking:

Z powodu prac budowlanych w okolicy liczba miejsc parkingowych jest zmniejszona. Proszę mieć to na uwadze przy planowaniu dojazdu i zarezerwować sobie kilka dodatkowych minut rano. Jest też możliwość zaparkowania na miejskim parkingu P+R Czerwone Maki. Opłata parkingowa wynosi 10 zł/doba. Parking znajduje się ok. 8 min spacerem od Krakowskiego Parku Technologicznego - link do trasy <https://tiny.pl/9s5ck>

Lunch:

W trakcie szkolenia zapraszamy na obiad. Podczas szkolenia zapewniamy przerwę kawową.

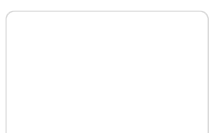
Adres

Kraków 60
30-394 Kraków
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Lunch oraz przerwowa kawowa w cenie. Bezpłatny parking

Kontakt



Aleksandra Stoch



E-mail aleksandra.stoch@leadersisland.pl

Telefon (+48) 885 548 003