



Training Partners
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

88 ocen

Akademia lidera cz. II – Skuteczna komunikacja z zespołem. Asertywność. Udzielanie informacji zwrotnej.

Numer usługi 2025/09/29/11879/3040466

📍 Zabrze / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 18.12.2025 do 19.12.2025

1 476,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest dla menedżerów i liderów zespołów oraz osób, które planują objęcie funkcji lidera zespołu.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	17-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Podniesienie kompetencji liderów i kierowników w zakresie skutecznej komunikacji z zespołem, w tym rozwinięcie umiejętności asertywnego wyrażania opinii i oczekiwań oraz udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej (korygującej i wzmacniającej) wspierającej rozwój pracowników i efektywność zespołu.

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
Umiejętność identyfikowania i stosowania zasad skutecznej komunikacji w zespole.	Uczestnik potrafi wskazać min. 3 zasady skutecznej komunikacji w zespole.	Test teoretyczny
Umiejętność rozpoznawania i unikania typowych barier komunikacyjnych w pracy lidera.	Uczestnik wskazuje min. 3 bariery komunikacyjne oraz metody ich przezwyciężania.	Test teoretyczny
Umiejętność definiowania i wdrażania zasady asertywnej komunikacji w relacjach z zespołem i przełożonymi.	Uczestnik rozróżnia postawę asertywną, uległą i agresywną (na podstawie przykładów opisowych).	Test teoretyczny
Umiejętność formułowania informacji zwrotnej zgodnie z modelem konstruktywnej i motywującej komunikacji.	Uczestnik potrafi ułożyć przykładową informację zwrotną zgodną z modelem FUKO+.	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

Moduł 1: Skuteczna komunikacja w zespole

- Rola lidera w procesie komunikacji.
- Zasady efektywnej komunikacji.
- Bariery komunikacyjne i sposoby ich przełamania.
- Budowanie zaufania i otwartości w zespole.

Moduł 2: Asertywność w pracy lidera

- Czym jest, a czym nie jest asertywność.

- Postawy komunikacyjne: agresja – uległość – manipulacja – asertywność.
- Techniki asertywne: wyrażanie oczekiwań, konstruktywna odmowa, obrona własnych granic.
- Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach zawodowych.

Moduł 3: Udzielanie informacji zwrotnej

- Funkcje i znaczenie feedbacku w pracy lidera.
- Modele konstruktywnej informacji zwrotnej (FUKO+ i 5 PÓL).
- Zasady udzielania motywującego feedbacku.
- Ćwiczenia w formułowaniu informacji zwrotnej – symulacje sytuacji zawodowych.

Moduł 4: Warsztat integrujący

- Analiza przypadków i studia sytuacyjne.
- Trening w parach i grupach – zastosowanie asertywności i feedbacku w praktyce.
- Podsumowanie, wnioski i plan wdrożenia w miejscu pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

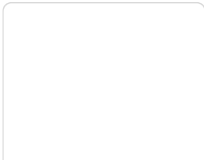
Cennik

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	184,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Wiesław Grzesik



Członek Zarządu i dyrektor ds. rozwoju firmy Training Partners - odpowiada za rozwój koncepcji handlowych i innowacyjnych.

☒ Zarządzał zespołami, pracując dla firm z branży energetycznej, IT oraz turystycznej i hotelarskiej, spółdzielczej i samorządowej.

☒ Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu oddziałami międzynarodowych koncernów.

Politechnika Śląska; Wydział Mechaniczny-Energetyczny.

☒ Stowarzyszenie Trenerów i Konsultantów Zarządzania MATRIK; Certyfikat międzynarodowego trenera zarządzania zgodny ze standardami

Thames Valley Institute w Londynie.

☒ Akademia asesora EY

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu budowania postaw otwartych na kreatywność i innowacyjność.

☒ W trakcie warsztatów kreatywnego myślenia wypracowywał idee optymalizacji linii technologicznych, zmian organizacyjnych, działań marketingowych, strategię rozwoju osobistego i inne.

☒ Doradza w zakresie stosowania metod analizy i oceny problemów organizacji i zarządzania oraz w zakresie stosowania technik kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów, a także w obszarze planowania i realizacji cykli rozwojowych dla wszystkich grup pracowników.

☒ Prowadzi wykłady na studiach podyplomowych ZZL w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach szkoleniowych dla uczestników:

- Każdy z uczestników szkolenia otrzyma drukowane materiały szkoleniowe wraz z zeszytem ćwiczeń oraz długopis.
- Każdy z uczestników otrzyma imienny certyfikat ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe:

- Jedna godzina szkolenia wynosi 60 minut zegarowych.
- Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie zrealizowane jeżeli zbierze się grupa min. 8 osób, w przeciwnym wypadku ustalony zostanie inny termin.

W przypadku grupy uczestników (liczba osób 8-14) z jednej instytucji możemy zorganizować szkolenie zamknięte, którego program będzie dostosowany do potrzeb danej grupy.

Cena zawiera:

1. Prowadzenie szkolenia przez doświadczonego trenera/praktyka.
2. Sprzęt i wyposażenie do zajęć.
3. Materiały szkoleniowe w postaci skryptu.
4. Notatnik i długopis.
5. Poszkoleniowe wsparcie uczestników we wdrażaniu nabytych umiejętności (kontakt mailowy z trenerem).
6. Imienny certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia.

Adres

ul. Juliusza Słowackiego 2

41-800 Zabrze

woj. śląskie

Sala szkoleniowa z pełnym wyposażeniem konferencyjnym.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Józef Smoleń

E-mail jozef.smolen@trenerzy.pl

Telefon (+48) 784 468 596