



## Asertywność w biznesie - szkolenie

Numer usługi 2025/10/09/4972/3068396

4 292,70 PLN brutto  
3 490,00 PLN netto  
252,51 PLN brutto/h  
205,29 PLN netto/h

Konsorcjum  
doradczo  
szkoleniowe S.A

★★★★★ 4,5 / 5

139 ocen

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 17:00 h

📅 24.08.2026 do 25.08.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich osób, którym zależy na rozwijaniu postawy asertywnej w kontaktach zawodowych i zwiększeniu umiejętności asertywnej komunikacji.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-08-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa „Asertywność w biznesie” dostarcza wiedzy i narzędzi, które rozwijają umiejętności budowania dobrych relacji opartych o wzajemny szacunek, niezbędnych do długofalowego osiągnięcia dobrych wyników w miejscu pracy .

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie procesy wpływające na jakość relacji między ludźmi	Wie jakie kompetencje są potrzebne w zakresie asertywnej komunikacji	Test teoretyczny
	Zna model trzech A	Test teoretyczny
	Wie na czym polega postawa asertywna	Test teoretyczny
Konstruktywnie i asertywnie reaguje w trudnych sytuacjach interpersonalnych	Skupia się na problemie i możliwościach jego rozwiązania a nie osobie	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	W sposób jasny, jednoznaczny i wiarygodny wyraża swoje opinie, oczekiwania, odczucia i myśli	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje techniki asertywnej komunikacji adekwatnie do sytuacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
	Dbą o relacje i dobrą atmosferę w trakcie rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Radzi sobie z własnymi emocjami i emocjami rozmówcy	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	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?

# Program

## Dzień 1

### Czym jest asertywność?

- Procesy wpływające na jakość komunikacji między ludźmi. Ćwiczenie zespołowe „Rotacyjne dwójki” - analiza jakości i stylu funkcjonowania w środowisku prywatnym i zawodowym, przyjrzenie się kompetencjom w zakresie asertywnej komunikacji.
- Prawda i mity na temat asertywności - założenia koncepcji zachowań asertywnych.
- Model trzech A: asertywna postawa, asertywna komunikacja, asertywne zachowanie.
- Indywidualna diagnoza poziomu asertywności w różnych sferach życia. Kwestionariusz: Mapa asertywności.
- Gra zespołowa. Sposoby radzenia sobie w sytuacjach interpersonalnych wywołujących trudne emocje

### Asertywna postawa – budowanie wewnętrznej siły w relacjach z innymi

- Postawa asertywna: ja jestem w porządku i ty jesteś w porządku. Mini-wykład oraz praca w małych zespołach.
- Moje przekonania anty-asertywne. Jak je zmienić? 10 praw asertywnego człowieka. Konstruktyny monolog wewnętrzny. Praca indywidualna.
- Praca na asertywną postawą: gdy nie mogę powiedzieć: „tak”, gdy chcę powiedzieć „dość”, dlaczego nie dopytuję, dlaczego nie odmawiam?

## Dzień 2

### Asertywne wyrażanie myśli, argumentów, opinii, oczekiwań

- Odgrywanie scenek osadzonych w środowisku zawodowym uczestników. Scenki są skonstruowane tak, aby uczestnicy doświadczyli różnych trudnych interpersonalnie sytuacji zawodowych i skupiają się na następujących zagadnieniach:
  - Praca nad umiejętnością udzielania jasnego, uczciwego i nieurazającego komunikatu na temat naszego postrzegania zachowań drugiej osoby.
  - Procedura asertywnego wyrażania próśb i oczekiwań.
  - Odmawianie w atmosferze współpracy. Sztuka mówienia „nie” bez poczucia winy.
  - Konstruktynne reagowanie na krytykę.
  - Asertywna interwencja - egzekwowanie swoich praw. Technika przekazywania trudnych informacji - komunikat „Ja”.
  - Jednoznaczność i czytelność przekazywanych komunikatów i informacji
  - Dbłość o relacje i atmosferę rozmowy
  - Radzenie sobie z własnymi emocjami i emocjami rozmówcy
  - Budowanie własnego wizerunku i pewności siebie

### Podsumowanie

Plan działania - w jakich realnych sytuacjach mogę wykorzystać doświadczenia z tego szkolenia

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Poznaj	Barbara Tomala	24-08-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 3 Doświadczaj	Barbara Tomala	25-08-2026	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 3 Walidacja	-	25-08-2026	17:00	18:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 292,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	252,51 PLN
Koszt osobogodziny netto	205,29 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Barbara Tomala

Tworzy koncepcje oraz zarządza programami rozwojowymi skierowanymi do przedstawicieli wszystkich szczebli organizacji. Z ciekawością analizuje zarówno jednostkowe motywacje, jak i szerszy kontekst funkcjonowania zespołów czy organizacji.

Jako trenerka szczególną uwagę zwraca na tworzenie bezpiecznej przestrzeni do ćwiczenia nowych umiejętności oraz pracy z własną postawą.

W swojej karierze zawodowej zarządzała kilkudziesięcioosobowym zespołem koncentrując się na motywowaniu do działania i dbaniu o atmosferę wzajemnej współpracy.

Absolwentka socjologii stosowanej i antropologii społecznej UW ze specjalizacją zarządzanie kadrami oraz negocjacje i mediacje.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do platformy z materiałami szkoleniowymi

## Informacje dodatkowe

### Nagrywanie usługi

Szkolenie będzie rejestrowane/nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie wizerunku w wyżej wymienionych celach.

### Proces walidacji

Uczestnik korzystający z dofinansowania na usługę jest zobowiązany do wzięcia udziału w procesie walidacji efektów uczenia się.

## Adres

ul. Równoległa 4a  
02-235 Warszawa  
woj. mazowieckie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Ada Cholewińska**

**E-mail** [szkoleniaotwarte@houseofskills.pl](mailto:szkoleniaotwarte@houseofskills.pl)

**Telefon** (+48) 695 434 343