



Szkolenie z komunikacji

Numer usługi 2025/10/27/135129/3107198

899,00 PLN brutto
899,00 PLN netto
112,38 PLN brutto/h
112,38 PLN netto/h

KRAJOWE
CENTRUM
EDUKACYJNE
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

📍 zdalna
📄 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 02.02.2026 do 10.11.2026

Brak ocen dla tego dostawcy

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	<p>Kurs skierowany jest do wszystkich osób pragnących rozwinąć kompetencje w zakresie komunikacji interpersonalnej, zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym. Kurs dostępny jest dla klientów indywidualnych oraz biznesowych (firmy mogą wykupić dostęp dla swoich pracowników). Nie wymaga wcześniejszego przygotowania ani specjalistycznej wiedzy.</p> <p>https://kursyszkolenia.online/szkolenie-z-komunikacji/</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1000
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem Szkolenia z komunikacji jest przygotowanie uczestników do praktycznego stosowania technik skutecznej komunikacji w życiu zawodowym i prywatnym. Uczestnicy poznają zasady komunikacji asertywnej, metody radzenia

sobie z emocjami oraz techniki budowania relacji interpersonalnych. Po ukończeniu kursu będą w stanie efektywnie prowadzić rozmowy, rozwiązywać konflikty oraz wykorzystać komunikację niewerbalną i perswazyjną w praktyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i stosuje techniki komunikacji interpersonalnej w codziennych i zawodowych sytuacjach	<ul style="list-style-type: none">* Rozpoznaje i charakteryzuje elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej* Omawia zasady komunikacji asertywnej* Wykorzystuje aktywne słuchanie w praktyce	Test teoretyczny
Rozróżnia i zarządza emocjami własnymi i innych w kontekście komunikacji	<ul style="list-style-type: none">* Wymienia i wyjaśnia zasady inteligencji emocjonalnej* Rozpoznaje emocje w sytuacjach konfliktowych* Stosuje strategie radzenia sobie z trudnymi emocjami	Prezentacja
Projektuje skuteczne strategie komunikacyjne w relacjach biznesowych i zespołowych	<ul style="list-style-type: none">* Opracowuje plan komunikacji w zespole* Wykorzystuje techniki perswazji i negocjacji* Ocenia skuteczność przekazywania informacji	Test teoretyczny
Ocena i weryfikuje efektywność komunikacji w pracy zespołowej	<ul style="list-style-type: none">* Analizuje przypadki konfliktów i proponuje rozwiązania* Identyfikuje błędy komunikacyjne* Ocenia skuteczność feedbacku	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

Szkolenie z Komunikacji to kompleksowy program e-learningowy w modelu self-paced, który pozwala uczestnikom na zdobycie wiedzy i umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, zarządzania emocjami i skutecznego porozumiewania się we własnym tempie.

Struktura kursu:

Kurs składa się z 4 modułów tematycznych, które obejmują:

- Ponad 8 godzin materiałów wideo wysokiej jakości (Full HD)
- Prezentacje i materiały PDF do pobrania (4 materiały dodatkowe: przewodnik pisania maili, techniki argumentacji, poradnik autoprezentacji, techniki relaksacyjne)
- Testy sprawdzające po każdym module
- Zadania praktyczne i ćwiczenia do wykonania
- Egzamin/test końcowy

Dostęp: Bezterminowy - po zakupie kursu uczestnik ma nieograniczony dostęp do wszystkich materiałów.

PROGRAM SZCZEGÓŁOWY:

Moduł 1: Podstawy komunikacji interpersonalnej

- Wprowadzenie do kursu – poznanie tematu, eksperta i zakresu szkolenia
- Podstawowe pojęcia związane z komunikacją
- Elementy procesu komunikacji
- Świadome dobieranie słów w komunikacji
- Mowa ciała i komunikacja niewerbalna
- Komunikacja w życiu codziennym
- Usprawnianie codziennych interakcji z otoczeniem
- Budowanie lepszych relacji z ludźmi
- Komunikacja w relacjach rodzinnych
- Budowanie głębszych więzi rodzinnych
- Rozwiązywanie konfliktów domowych
- Zwiększanie harmonii w relacjach rodzinnych
- Komunikacja w biznesie
- Standardy komunikacji korporacyjnej
- Skuteczna współpraca z zespołem
- Zwiększanie pozycji w organizacji
- Test sprawdzający wiedzę z modułu 1

Moduł 2: Inteligencja emocjonalna i skuteczny feedback

- Inteligencja emocjonalna w komunikacji
- Komponenty inteligencji emocjonalnej
- Wpływ emocji na komunikację
- Rozpoznawanie i zarządzanie emocjami
- Wykorzystywanie emocji jako źródła informacji
- Rozwijanie umiejętności empatii
- Metoda NVC (Porozumienie bez Przemocy) Marshalla Rosenberga
- Wyrażanie potrzeb bez konfliktów
- Skuteczne rozwiązywanie sporów
- Skuteczny feedback
- Struktura profesjonalnego feedbacku
- Motywowanie poprzez informację zwrotną
- Konstruktywna krytyka
- Przekazywanie trudnych informacji
- Budowanie kultury feedbacku pozytywnego
- Profesjonalne raportowanie
- Struktura profesjonalnego raportu
- Prezentowanie danych w przejrzysty sposób
- Zwiększanie wartości w firmie
- Asertywność
- Odmowa bez generowania konfliktów

- Zwiększanie pewności siebie
- Budowanie szacunku otoczenia
- Test sprawdzający wiedzę z modułu 2

Moduł 3: Zarządzanie emocjami, perswazja i budowanie zespołów

- Techniki perswazji
- Wywieranie wpływu i techniki perswazyjne
- Przekonywanie bez manipulacji
- Zwiększanie skuteczności argumentacji
- Obrona przed manipulacją
- Zwiększanie siły argumentacji
- Empatia w komunikacji
- Zwiększanie inteligencji emocjonalnej
- Czytanie emocji innych osób
- Poprawianie jakości relacji międzyludzkich
- Radzenie sobie z trudnymi emocjami
- Techniki zarządzania stresem
- Zachowanie spokoju w trudnych sytuacjach
- Zwiększanie odporności psychicznej
- Komunikacja korporacyjna
- Standardy komunikacji korporacyjnej
- Zwiększanie profesjonalnej prezencji
- Budowanie autorytetu
- Budowanie zespołu
- Techniki integracji zespołu
- Zwiększanie zaangażowania pracowników
- Tworzenie atmosfery współpracy
- Networking
- Rozwijanie sieci wartościowych kontaktów
- Nawiązywanie trwałych relacji biznesowych
- Zwiększanie wartości na rynku pracy
- Motywowanie zespołu
- Skuteczne techniki motywowania
- Zwiększanie efektywności zespołu
- Rozwijanie umiejętności przywódczych
- Konstruktywna krytyka
- Przekazywanie konstruktywnej krytyki
- Przekazywanie trudnych informacji
- Zachowanie dobrych relacji w zespole
- Docenianie pracowników
- Techniki skutecznego doceniania
- Zwiększanie motywacji zespołu
- Budowanie pozytywnej atmosfery pracy
- Schematy komunikacji
- Sprawdzone schematy komunikacji
- Zwiększanie skuteczności przekazu
- Dostosowywanie stylu komunikacji
- Test sprawdzający wiedzę z modułu 3

Moduł 4: Negocjacje, komunikacja niewerbalna i zaawansowane techniki

- Techniki negocjacyjne
- Skuteczne strategie negocjacyjne
- Zwiększanie siły w negocjacjach
- Osiąganie korzystnych porozumień
- Komunikacja niewerbalna w praktyce
- Świadome wykorzystywanie gestów
- Eliminowanie niespójnych sygnałów
- Mowa ciała i jej znaczenie
- Radzenie sobie z trudnymi osobami
- Rozpoznawanie ukrytych intencji rozmówcy
- Techniki radzenia sobie z trudnymi osobowościami
- Zwiększanie skuteczności w sytuacjach nietypowych

- Profesjonalna korespondencja biznesowa
- Pisanie profesjonalnych e-maili
- Szablony korespondencji w różnych sytuacjach
- Tworzenie przekonujących dokumentów biznesowych
- Zaawansowane techniki wywierania wpływu
- Zaawansowane techniki wywierania wpływu
- Dostosowywanie stylu komunikacji do różnych odbiorców
- Zwiększanie skuteczności przekazu
- Autorytet i perswazja
- Techniki perswazji opartej na autorytecie
- Budowanie przekonującej argumentacji
- Egzamin końcowy
- Kompleksowy test certyfikujący wiedzę z całego kursu

CZEGO NAUCZYSZ SIĘ NA KURSIE?

Po ukończeniu kursu będziesz potrafić:

- **Skuteczna komunikacja interpersonalna:** świadomie stosować techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej, aktywnie słuchać, budować trwałe relacje zawodowe i osobiste
- **Inteligencja emocjonalna:** rozpoznawać i zarządzać emocjami własnymi i innych osób, wykorzystywać metodę NVC w codziennej komunikacji, wykazywać empatię w interakcjach
- **Asertywność i feedback:** asertywnie odmawiać bez konfliktów, przekazywać konstruktywną krytykę i trudne informacje, budować kulturę pozytywnej informacji zwrotnej w zespole
- **Perswazja i negocjacje:** skutecznie wykorzystywać techniki perswazji, prowadzić efektywne negocjacje biznesowe, bronić się przed manipulacją
- **Komunikacja biznesowa:** stosować standardy komunikacji korporacyjnej, tworzyć profesjonalną korespondencję e-mail, budować sieć kontaktów biznesowych (networking)
- **Zarządzanie zespołem:** motywować pracowników, integrować zespół, rozwiązywać konflikty, doceniać i rozwijać współpracowników
- **Radzenie sobie z emocjami:** zarządzać stresem w trudnych sytuacjach, zachowywać spokój w sytuacjach konfliktowych, zwiększać odporność psychiczną
- **Komunikacja niewerbalna:** świadomie wykorzystywać mowę ciała, gesty i mimikę, rozpoznawać ukryte intencje rozmówców, eliminować niespójne sygnały

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	899,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	899,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,38 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dodatkowe:

- Przewodniki i checklisty do praktyki komunikacji
- Poradnik autoprezentacji
- Techniki relaksacyjne i zarządzania stresem
- 5 skutecznych technik argumentacji

Dostępność:

- 24/7, kurs dostępny dożywotnio
- Brak ograniczeń czasowych

Warunki uczestnictwa

WARUNKI UCZESTNICTWA

1. **Wymagania wstępne:** brak konieczności posiadania wcześniejszej wiedzy z komunikacji interpersonalnej. Kurs dostępny dla osób indywidualnych oraz grup.
2. **Dostępność językowa:** materiały kursu w języku polskim.
3. **Wymagania dodatkowe:**
 - Motywacja do nauki i chęć rozwoju kompetencji interpersonalnych
 - Umiejętność podstawowego korzystania z komputera lub urządzenia mobilnego

Warunki techniczne

WARUNKI TECHNICZNE

- Komputer, laptop, tablet lub smartfon
- Słuchawki lub głośniki do odsłuchu materiałów audio/wideo
- Przeglądarka internetowa z aktualną wersją Chrome, Edge, Firefox, Safari lub Opera
- Połączenie z Internetem (szerokopasmowe zalecane dla materiałów wideo HD)

Kontakt



Pamela Sawicka

E-mail kontakt@kursyszkolenia.online

Telefon (+48) 61 6427 010