



Efektywna komunikacja w zespole: Kompetencje Miękkie - szkolenie

Numer usługi 2025/10/28/153767/3111792

1 620,00 PLN brutto

1 620,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

K2 CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 721 ocen

📍 Łuków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 02.12.2025 do 02.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są pracownicy przedsiębiorstwa niezależnie od zajmowanego stanowiska w pracy. Wymagany jest minimalny staż pracy - 1 miesiąc.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	01-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
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 jest rozwinięcie umiejętności efektywnej komunikacji w zespole, co przyczyni się do poprawy komunikacji w zespole, budowania zaangażowania z współpracownikami i klientami oraz radzenia sobie ze stresem. Uczestnicy poznają techniki komunikacji werbalnej, niewerbalnej parawerbalnej, budowania zaufania i relacji oraz rozwiązywania konfliktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje podstawy skutecznej komunikacji w zespole	Opisuje sytuację, w której zastosował podstawowe zasady komunikacji	Wywiad swobodny
Uczestnik aktywnie słucha współpracowników, poprawiając jakość komunikacji	Przywołuje konkretne przykłady, kiedy użył technik aktywnego słuchania (parafrazowanie, potwierdzanie zrozumienia)	Wywiad swobodny
Uczestnik wyraża swoje potrzeby i opinie w sposób asertywny, unikając konfliktów	Opisuje przykładową sytuację, w której mógłby zastosować asertywną komunikację, skutecznie przekazując swoje stanowisko bez wywoływania napięć w zespole	Wywiad swobodny
Uczestnik skutecznie rozwiązuje konflikty w zespole	Potrafi opowiedzieć przypadek, w którym zidentyfikował konflikt w zespole i zastosował techniki jego rozwiązywania (mediacja, kompromis), doprowadzając do satysfakcjonującego wszystkich rozwiązania	Wywiad swobodny
Uczestnik definiuje istotę budowania zaufania i współpracy w zespole	Przytacza przykłady działań, które można podjąć, aby wzmocnić zaufanie w zespole, np. dzielenie się informacjami, wspieranie innych w realizacji zadań	Wywiad swobodny
Uczestnik udziela i przyjmuje konstruktywny feedback	Wymienia sposoby na udzielenie konstruktywnej informacji zwrotnej lub na jej przyjęcie	Wywiad swobodny
Uczestnik rozumie i szanuje różnice kulturowe w komunikacji zespołowej	Przytacza przykład sytuacji, w której można uwzględnić różnice kulturowe podczas komunikacji	Wywiad swobodny
Uczestnik rozwija empatię i lepiej rozumie perspektywę innych członków zespołu	Opisuje, jak stosowanie empatii wpływa na poprawę komunikacji w zespole	Wywiad swobodny

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: Wprowadzenie do Komunikacji w Zespole

- Znaczenie komunikacji w pracy zespołowej.
- Kluczowe elementy skutecznej komunikacji.
- Omówienie celów szkolenia.

Moduł 2: Podstawy Komunikacji Werbalnej i Niewerbalnej

- Rola języka werbalnego w zespole.
- Znaczenie komunikacji niewerbalnej: gesty, mimika, postawa ciała.
- Jak odczytywać i nadawać sygnały niewerbalne.

Moduł 3: Aktywne Słuchanie i Jego Wpływ na Relacje Zespołowe

- Definicja i techniki aktywnego słuchania.
- Jak aktywne słuchanie wpływa na zrozumienie i współpracę.

Moduł 4: Asertywna Komunikacja w Zespole

- Czym jest asertywność i jak ją stosować w pracy zespołowej.
- Różnice między asertywnością, agresywnością i uległością.
- Praktyczne ćwiczenia asertywnej komunikacji.

Moduł 5: Zarządzanie Konfliktami: Strategie i Techniki

- Typowe źródła konfliktów w zespołach.
- Metody rozwiązywania konfliktów: unikanie, kompromis, współpraca.

Moduł 6: Budowanie Zaufania w Zespole

- Rola zaufania w efektywnej komunikacji.
- Jak budować i utrzymywać zaufanie w zespole.

Moduł 7: Sztuka Przekazywania i Przyjmowania Feedbacku

- Znaczenie konstruktywnej informacji zwrotnej.
- Techniki efektywnego udzielania i przyjmowania feedbacku.
- Ćwiczenia praktyczne: udzielanie feedbacku w grupach.

Moduł 8: Komunikacja Interkulturowa w Zespole

- Zrozumienie różnic kulturowych w komunikacji.
- Techniki poprawy komunikacji w zróżnicowanych kulturowo zespołach.

Moduł 9: Rozwijanie Empatii i Zrozumienia w Zespole

- Znaczenie empatii w komunikacji zespołowej.
- Jak rozwijać umiejętność zrozumienia perspektywy innych.
- Ćwiczenia praktyczne na rozwijanie empatii.

Moduł 10: Komunikacja w Procesie Decyzyjnym

- Rola komunikacji w podejmowaniu decyzji zespołowych.
 - Jak efektywnie dyskutować?
-
- Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.
 - Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: Aby osiągnąć główny cel usługi, uczestnicy muszą wziąć udział w całym szkoleniu (100% frekwencji), aktywnie uczestniczyć w szkoleniu.
 - Grupą docelową są pracownicy przedsiębiorstwa niezależnie od zajmowanego stanowiska w pracy. Wymagany jest minimalny staż pracy - 1 miesiąc.
 - Trener na bieżąco - w trakcie trwania usługi weryfikuje postępy i ocenia efekty uczenia. Po zakończonej usłudze zostaje przeprowadzona walidacja, oparta o założone kryteria weryfikacji efektów uczenia się, realizowana jest z zachowaniem rozdzielności funkcji.
 - W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.
 - Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych (1 godzina zegarowa = 60 minut).
 - Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1: Wprowadzenie do Komunikacji w Zespole	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	09:00	09:45	00:45
2 z 11 Moduł 2: Podstawy Komunikacji Werbalnej i Niewerbalnej	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 11 Moduł 3: Aktywne Słuchanie i Jego Wpływ na Relacje Zespołowe	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	10:30	11:30	01:00
4 z 11 Moduł 4: Asertywna Komunikacja w Zespole	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	11:30	12:15	00:45
5 z 11 Moduł 5: Zarządzanie Konfliktami: Strategie i Techniki	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	12:15	13:30	01:15
6 z 11 Przerwa	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Moduł 6: Budowanie Zaufania w Zespole	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	13:45	14:15	00:30
8 z 11 Moduł 7: Sztuka Przekazywania i Przyjmowania Feedbacku	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	14:15	15:15	01:00
9 z 11 Moduł 8: Komunikacja Interkulturowa w Zespole	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	15:15	16:00	00:45
10 z 11 Moduł 9: Rozwijanie Empatii i Zrozumienia w Zespole	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	16:00	17:00	01:00
11 z 11 Moduł 10: Komunikacja w Procesie Decyzyjnym	Małgorzata Adamczyk	02-12-2025	17:00	18:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 620,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 620,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Adamczyk

Trener z doświadczeniem zawodowym zdobytym w organizacjach oferujących usługi finansowe, bankowe, ubezpieczeniowe i porady prawne. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, negocjacji, obsługi Klienta, zarządzania czy też z zakresu kompetencji uniwersalnych, takich jak: komunikacja, zarządzanie sobą w czasie, asertywność, radzenie sobie ze stresem. Strategiczny konsultant przedsiębiorstw, którym pomaga w wypracowaniu koncepcji strategicznego rozwoju firmy. Jako trener wewnętrzny oraz freelancer zrealizowała wiele godzin szkoleniowych z w/w tematyki - posiada co najmniej 250 godzin doświadczenia w realizacji szkoleń w podobnej tematyce zrealizowanych w ostatnich pięciu latach (60 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Ukończyła liczne kursy, m.in.: Podstawy psychologii kryzysu i problemów emocjonalnych człowieka z technikami twórczego myślenia w procesie terapeutycznym, Poradnictwo zawodowe w warunkach izolacji – praca z osobami osadzonymi w zakładzie karnym, Trening Umiejętności Społecznych, Doradztwo zawodowe, edukacyjne i pośrednictwo pracy.

Absolwent Uniwersytetu Przyrodniczego w Lublinie – Wydział Biologii i Hodowli Zwierząt – stopień magister inżynier.

Absolwent Studiów Podyplomowych Wyższa Szkoła Społeczno-Przyrodnicza im. Wincentego Pola w Lublinie Wydział Nauk Społecznych kierunek Doradztwo Zawodowe, Edukacyjne i Pośrednictwo Pracy.

Student Collegium Humanum Szkoła Główna Menadżerska w Warszawie – jednolite studia magisterskie – kierunek psychologia

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Grupą docelową są pracownicy przedsiębiorstwa niezależnie od zajmowanego stanowiska w pracy. Wymagany jest minimalny staż pracy - 1 miesiąc.

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania oraz wyżywienia, a także kosztów środków trwałych.

Przerwy przewidziane w harmonogramie są wliczone w czas szkolenia.

Szkolenie zwolnione jest z VAT na podstawie: §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Józefa Piłsudskiego 6
21-400 Łuków
woj. lubelskie

Kontakt



Kamil Kamola

E-mail bur@k2c.com.pl

Telefon (+48) 533 552 510