



BUREK MONIKA 4
Quality doradztwo,
szkolenia
Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Akademia Lidera - Komunikacja wspierająca zaufanie i efektywną pracę zespołu

Numer usługi 2025/11/09/121484/3137170

📍 Katowice / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 17 h
📅 12.02.2026 do 13.02.2026

3 500,00 PLN brutto
3 500,00 PLN netto
205,88 PLN brutto/h
205,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do **menedżerów średniego szczebla, kierowników działów, produkcji oraz liderów zespołów**, którzy pragną podnieść skuteczność zarządzania swoimi zespołami. Adresowane jest do osób chcących mieć realny wpływ na poziom motywacji i zaangażowania pracowników oraz rozwijać swoje kompetencje leaderskie.

Szczególnie dedykowane jest dla **kadry zarządzającej w branży produkcyjnej**, w tym dla przyszłych menedżerów oraz liderów dążących do poprawy współpracy w zespole i budowania relacji opartych na zaufaniu

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

17

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

Szkolenie „Akademia lidera – Komunikacja wspierająca zaufanie i efektywną pracę zespołu” przygotowuje do świadomego i skutecznego komunikowania się w zespole poprzez rozwój umiejętności: aktywnego słuchania, zadawania motywujących pytań i stosowania parafrazy, prowadzenia rozmów asertywnych (również z przełożonym),

udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej (feedback, feedforward), radzenia sobie z emocjami w trudnych sytuacjach komunikacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje style komunikacji i bariery w procesie porozumiewania się	wymienia najczęstsze przeszkody w komunikacji	Test teoretyczny
	rozpoznaje style komunikacyjne rozmówców	Test teoretyczny
Opisuje zasady udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej	rozdzieli feedback pozytywny, korygujący i feedforward.	Test teoretyczny
Stosuje aktywne słuchanie i parafrazę w rozmowie	przeprowadzi ćwiczenia komunikacyjne z wykorzystaniem pytań otwartych i parafrazy	Wywiad swobodny
Prowadzi rozmowy asertywne w zespole	stosuje komunikat JA i utrzymuje postawę dorosłego w symulowanej rozmowie	Wywiad swobodny
Udziela konstruktywnej informacji zwrotnej	formułuje feedback zgodnie z modelem szkoleniowym	Wywiad swobodny
	stosuje elementy feedforward.	Wywiad swobodny
Buduje relacje oparte na zaufaniu i odpowiedzialności	współpracuje w ćwiczeniach zespołowych, respektuje zasady dialogu i otwartej komunikacji	Wywiad swobodny
Radzi sobie z emocjami w trudnych rozmowach	stosuje model SARAH i techniki radzenia sobie ze stresem w symulacjach sytuacyjnych	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

Zajęcia prowadzone są w formule teoretyczno-praktycznej – wykłady uzupełniane będą ćwiczeniami oraz warsztatami. Celem tej formuły jest zapewnienie uczestnikom zarówno wiedzy, jak i praktycznego rozumienia zagadnień, które będą mogli od razu zastosować w swojej pracy zawodowej.

Szkolenie realizowane jest w warunkach zapewniających komfort nauki, z pełnym wyposażeniem dydaktycznym (materiały szkoleniowe, prezentacje, stanowiska do ćwiczeń dokumentacyjnych).

Warunki techniczne realizacji usługi szkoleniowej

Szkolenie realizowane jest w jednostce dydaktycznej w sali wyposażonej w projektor, flipchart, stanowiska do pracy warsztatowej oraz dostęp do niezbędnych materiałów.

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych (skrypt, notatnik, długopis).

Zapewnione są pomoce dydaktyczne niezbędne do wykonania ćwiczeń praktycznych

Forma zajęć: teoretyczno-praktyczna – mini-wykłady, ćwiczenia, symulacje, case study, dyskusje moderowane

Ramowy program

- **Dlaczego mamy dwoje uszu a tylko jedno usta?**
- Jak ważne jest aktywne słuchanie i kiedy lepiej pozwolić dać się komuś wypowiedzieć, niż komunikować wszystko samemu?
- Największe przeszkody w komunikacji – nie tylko obiektywne, ale także te, które sami sobie serwujemy!
- Jak radzić sobie z blokadami w komunikacji
- **Te „nudne” narzędzia komunikacyjne**
- Parafraza i jej rola w komunikacji
- Rola pytań – jak je zadawać by nie zniechęcać do odpowiedzi a motywować i inspirować do znajdowania rozwiązań i udzielania informacji zwrotnej
- Słyszeć a słuchać – czyli co zrobić aby pracownicy chcieli mówić o problemach i błędach
- **Asertywność to nie tylko odmawianie – case study**
- Czym jest postawa asertywna i dlaczego tak łatwo pomylić ją z postawą agresywną
- Ja OK i Ty OK – dlaczego czasem traktujemy pracowników jak dzieci i dziwimy się, że tak reagują?
- Postawa Dorosłego – jak będę ją budować u siebie?
- **Feedback jako element procesu komunikacji**
- Czym różni się ocena od informacji?
- Aktywne słuchanie, komunikat JA i inne narzędzia komunikacyjne wspierające proces udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej
- Góra lodowa, czyli stanowiska i intencje
- **Rodzaje informacji zwrotnej**
- feedback pozytywny – 5 poziomów doceniania
- feedback korygujący – model dostosowany do potrzeb i oczekiwań Klienta
- feedforward – geneza i omówienie modelu prof. Marshall'a Goldsmith'a; informacje rozwojowe ukierunkowane na przyszłość, model pytań C5
- **Trudne sytuacje i trudne emocje**
- Model SARAH wyjaśniający naturalne skłonności do przyjmowania informacji zwrotnej
- jak reagować na pojawiające się emocje czy opór drugiej osoby
- przyjmowanie feedbacku – jak radzić sobie z własnymi emocjami i stresem oraz stopnie przyjmowania feedbacku
- **Docenianie siebie i innych w ramach dobrej realizacji założonych działań**
- Nasze czynniki sukcesu – gdzie jesteśmy na drodze do realizacji naszej wizji?
- Nasze obszary do rozwoju – co jeszcze mogę zrobić, by lepiej budować osobisty autorytet i wprowadzić 5 poziom przywództwa?
- **Walidacja - wywiad swobodny i test teoretyczny**

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych.

Przerwy nie są wliczone w czas usługi.

Łączna liczba godzin 17

Godziny Teoretyczne: 8h

Godziny Praktyczne: 9h plus 1h walidacja

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	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	205,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	205,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Pardus

trener biznesu, coach, konsultant i mentor z wieloletnim doświadczeniem w pracy rozwojowej z klientami indywidualnymi oraz zespołami. Absolwentka historii na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, studiów podyplomowych z coachingu w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej oraz Szkoły Racjonalnej Terapii Zachowań w Centrum Psychoterapii Integralnej. Certyfikowany trener FRIS® Style Myślenia oraz facylitator programów rozwojowych z końmi (Horse Assisted Education). Wiceprezes Stowarzyszenia Narzędziownia, integrującego trenerów z całej Polski.

Specjalizuje się w szkoleniach menedżerskich z zakresu zarządzania i motywowania, współpracy i komunikacji, organizacji czasu pracy, train the trainer, coachingu menedżerów i sprzedawców oraz w szkoleniach sprzedażowych. Od lat tworzy autorskie programy szkoleniowe, prowadzi warsztaty, treningi, wykłady i procesy rozwojowe.

Współpracowała m.in. z takimi firmami, jak: MetLife, Santander Consumer Bank, Deutsche Bank, Alior Bank, Renault Polska, Euro Bank, Bank Zachodni WBK, Nokia Polska, GM System, Enea czy Fortum Power and Heat Polska Sp. z o.o.

Jej misją jest wspieranie ludzi w rozwoju i realizacji celów. W pracy stawia na synergię, współpracę i praktyczne narzędzia, łącząc profesjonalizm z pasją i autentycznym zaangażowaniem

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych (skrypt, notatnik, długopis).

Zapewnione są pomoce dydaktyczne niezbędne do wykonania ćwiczeń praktycznych.

Informacje dodatkowe

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy w celu sprawdzenia dostępności wolnych miejsc.

Cena nie zawiera kosztów wyżywienia, noclegu i transportu.

Dla podmiotów uczestniczących w usłudze, które otrzymają dofinansowanie min 70%, koszt szkolenia jest zwolniony z podatku VAT (podstawa prawna: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień § 3 ust. 1 pkt 14).

Adres

ul. Wita Stwosza 37
40-042 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MONIKA BUREK

E-mail monika.burek@4quality.pl

Telefon (+48) 798 043 403