



NOWE KIERUNKI
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

324 oceny

Ogarnij siebie - ogarnij przyszłość

Numer usługi 2025/11/23/12540/3165683

📍 Śrem / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 02.02.2026 do 06.02.2026

5 320,00 PLN brutto

5 320,00 PLN netto

143,78 PLN brutto/h

143,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Grupa docelowa usługi	Osoby, które ukończyły 18 rok życia
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	37
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 rozwój samoświadomości, kompetencji komunikacyjnych i umiejętności planowania rozwoju osobistego i zawodowego uczestników.

Uczestnicy poznają swój indywidualny Styl Myślenia i Styl Działania (FRIS®) oraz typ osobowości, co pozwoli im lepiej zrozumieć siebie i innych, budować empatyczne i asertywne relacje, skutecznie komunikować się w różnych sytuacjach oraz świadomie planować dalszą ścieżkę edukacyjną i zawodową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna podstawowe pojęcia i założenia dotyczące stylów poznawczych w modelu FRIS® i typów osobowości	potrafi wskazać swój własny Styl Myślenia i Styl Działania FRIS®; potrafi rozpoznać główne różnice między poszczególnymi typami osobowości;	Wywiad swobodny
Uczestnik zna zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej, komunikacji empatycznej (NVC) oraz asertywności.	wymienia i opisuje kluczowe elementy komunikacji empatycznej; wyjaśnia, czym różni się zachowanie asertywne od uległego i agresywnego; rozumie znaczenie emocji i potrzeb w procesie komunikacji.	Wywiad swobodny
Uczestnik zna podstawowe techniki wyznaczania celów i planowania rozwoju osobistego i zawodowego.	opisuje różnicę między marzeniem a celem; zna model SMART i potrafi zastosować go w praktyce; rozumie znaczenie planowania w osiąganiu celów życiowych i zawodowych.	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

◆ Dzień 1: KIM JESTEM I JAK MYŚLĘ?

- Wprowadzenie do stylów poznawczych **FRIS®**

- Czym się różnimy w sposobie myślenia, podejmowania decyzji i działania?
- Mój Styl Myślenia i Styl Działania **FRIS®**
- Jak styl myślenia i działania może pomóc w wyborze zawodu?
- Omówienie przykładów zawodów zgodnych z różnymi stylami osobowości (FRIS)
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

◆ Dzień 2: JAK SIĘ DOGADYWAĆ Z RÓŻNYMI OSOBAMI?

- Zasady komunikacji interpersonalnej
- Style komunikacji a osobowość – jak różne typy rozumieją świat?
- Jak rozpoznawać “język drugiej osoby”?
- Komunikacja oparta na empatii: wprowadzenie do NVC (Non Violent Communication)
- Jak styl komunikacji wpływa na to, w jakim środowisku pracy będziesz czuć się najlepiej?
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

◆ Dzień 3: NIE AGRESJA, NIE ULEGŁOŚĆ – CZYLI ASERTYWNOŚĆ W PRAKTYCE

- Czym jest asertywność, a czym nie jest?
- Jak odmawiać z szacunkiem?
- Asertywna postawa w klasie, w pracy zespołowej i w przyszłym miejscu pracy
- Techniki asertywnej komunikacji
- Asertywność w kontaktach z pracodawcą, podczas rozmów o pracę, współpracy w zespole
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

◆ Dzień 4: JAK BUDOWAĆ ZDROWE RELACJE I PLANOWAĆ PRZYSZŁOŚĆ?

- Czym różni się marzenie od celu?
- Moje cele w życiu
- Wyznaczanie celów i planowanie
- Jak wyeliminować pożeracze czasu?
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

◆ Dzień 5: JAK BUDOWAĆ ZDROWE RELACJE I PLANOWAĆ PRZYSZŁOŚĆ?

- Łączenie stylów osobowości z empatyczną i asertywną komunikacją
- Jak rozwiązywać konflikty “na chłodno”?
- Tworzenie własnej mapy predyspozycji i potencjalnych ścieżek zawodowych
- Mini-warsztat: “Jaki zawód może pasować do mnie?” – z omówieniem konkretnych przykładów
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje
- Podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Dzień 1: KIM JESTEM I JAK MYŚLĘ?	Tomasz Piasecki	02-02-2026	08:00	14:00	06:00
2 z 10 Konsultacje indywidualne	Tomasz Piasecki	02-02-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 Dzień 2: JAK SIĘ DOGADYWAĆ Z RÓŻNYMI OSOBAMI?	Tomasz Piasecki	03-02-2026	08:00	14:00	06:00
4 z 10 Konsultacje indywidualne	Tomasz Piasecki	03-02-2026	14:00	16:00	02:00
5 z 10 Dzień 3: NIE AGRESJA, NIE ULEGŁOŚĆ – CZYLI ASERTYWNOŚĆ W PRAKTYCE	Tomasz Piasecki	04-02-2026	08:00	14:00	06:00
6 z 10 Konsultacje indywidualne	Tomasz Piasecki	04-02-2026	14:00	16:00	02:00
7 z 10 Dzień 4: JAK BUDOWAĆ ZDROWE RELACJE I PLANOWAĆ PRZYSZŁOŚĆ?	Tomasz Piasecki	05-02-2026	08:00	14:00	06:00
8 z 10 Konsultacje indywidualne	Tomasz Piasecki	05-02-2026	14:00	16:00	02:00
9 z 10 Dzień 5: JAK BUDOWAĆ ZDROWE RELACJE I PLANOWAĆ PRZYSZŁOŚĆ?	Tomasz Piasecki	06-02-2026	09:00	12:00	03:00
10 z 10 Walidacja	-	06-02-2026	12:00	14:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 320,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	143,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	143,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Piasecki

Zarządzanie zespołem, motywowanie zespołu, skuteczna sprzedaż, profesjonalna obsługa Klienta, negocjacje Doświadczenie zawodowe trener, doradca biznesu, coach Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Wydział Zarządzania. Ukończone studia doktoranckie. Ze zarządzaniem zasobami i sprzedażą związany od ponad 28 lat. W swej karierze pracował w branży finansowej, telekomunikacyjnej, reklamowej, meblarskiej, fryzjersko-kosmetycznej i budowlano-energetycznej. Aktywnie zarządza zespołem handlowców i przedstawicieli, troszcząc się o ich rozwój. Ze szkoleniami związany od 21 lat. Swoje pierwsze kroki trenerskie stawiał pod okiem takich firm szkoleniowych jak Acceptus, TMI, IRB, House of Skills. Ukończył Szkołę Trenerów Business Training. Jest autorem i współautorem wielu programów szkoleniowych. Certyfikowany trener FRIS. Podczas szkoleń wykorzystuje nie tylko teorię, ale również swoją bogatą praktykę przez co warsztat z jego udziałem jest oparty na rzeczywistych przykładach z codziennego życia menedżerów, doradców i przedstawicieli handlowych. Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania zespołem, budowanie zespołu, coaching, zarządzania czasem, zarządzania zmianą, zarządzania projektami, motywacyjne oraz komunikacji, wystąpień publicznych – sztuki prezentacji, obsługi Klienta, sprzedaży i negocjacji. Posiada doświadczenie jako trener i walidator w zakresie realizowanej usługi zdobyte w okresie 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dzień szkoleniowy liczony jest jako 8 godzin dydaktycznych (8x45) – wykłady i warsztat w miejscu pracy.

Przerwy ustala prowadzący.

Metody pracy stosowane podczas naszych szkoleń:

- Wykład interaktywny
- Warsztat praktyczny w miejscu pracy
- Dyskusje moderowane
- Studium przypadku (Case study)
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Filmy, materiały audio
- Burze mózgów

- Odgrywanie ról (drama), scenki
- Rozwiązywanie realnych problemów
- Metafory, analogie, historie
- Kwestionariusze, test

Warunki uczestnictwa

80% udziału w szkoleniu uprawnia do zaświadczenia i zaliczenia szkolenia

Adres

ul. Jacka Malczewskiego 1
63-100 Śrem
woj. wielkopolskie

Kontakt



Tomasz Piasecki

E-mail szkolenia@nowekierunki.com

Telefon (+48) 516 069 988