



Prywatna Praktyka
Szkoleniowo -
Terapeutyczna
PSYCHE Anna
Łabno

Brak ocen dla tego dostawcy

Kultura feedbacku w praktyce – skuteczna komunikacja, współpraca i budowanie odpowiedzialności w zespole

Numer usługi 2025/11/23/178662/3165966

1 082,40 PLN brutto
880,00 PLN netto
67,65 PLN brutto/h
55,00 PLN netto/h

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.02.2026 do 31.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Usługa jest skierowana do pracowników niepełniących funkcji kierowniczych, wykonujących codzienne zadania operacyjne i współpracujących z innymi osobami w organizacji. Uczestnikami mogą być osoby z różnych działów, które komunikują się między sobą, realizują zadania zespołowe, wspierają procesy wewnętrzne lub obsługują klientów. Szkolenie jest odpowiednie dla pracowników administracyjnych, specjalistów, osób pracujących w sprzedaży, obsłudze, logistyce oraz wszystkich ról, w których ważna jest skuteczna, konstruktywna komunikacja i umiejętność przyjmowania oraz przekazywania informacji zwrotnej.

Minimalna liczba uczestników

14

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

01-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie potrafił udzielać i przyjmować informację zwrotną w sposób konstruktywny, oparty na faktach i szacunku. Nabędzie umiejętność stosowania prostych modeli feedbacku, reagowania na trudne emocje w rozmowie oraz prowadzenia komunikacji sprzyjającej współpracy. Szkolenie przygotowuje go do samodzielnego stosowania feedbacku w codziennej pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przyjmować informację zwrotną w sposób otwarty i bez reakcji obronnych	opisuje swoje emocje i reakcje w sytuacji otrzymywania feedbacku, • potrafi zareagować z uważnością (np. podziękować, dopytać, parafrazować), • pokazuje w ćwiczeniu umiejętność opanowania reakcji automatycznych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje proste modele feedbacku (np. FUKO, SBI, DESC) w praktycznej rozmowie	potrafi poprawnie zbudować komunikat oparty na faktach, • prawidłowo formułuje elementy modelu (sytuacja–zachowanie–skutek), • przedstawia komunikat bez oceny i ataku	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi udzielić konstruktywnej informacji zwrotnej współpracownikowi lub przełożonemu	przygotowuje krótki komunikat feedbackowy, • dopasowuje język do odbiorcy (kolega / lider), • komunikuje oczekiwania i propozycje rozwiązań	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje sytuacje, w których feedback pomaga budować współpracę i zaufanie	wskazuje przykłady sytuacji, w których warto udzielić informacji zwrotnej, • odróżnia konstruktywny feedback od krytyki, • potrafi opisać, jaki wpływ ma feedback na relacje w zespole	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy indywidualny plan wdrożenia zasad feedbacku w swojej pracy	opisuje jedno konkretne działanie, które wdroży po szkoleniu, • potrafi uzasadnić wybór i oczekiwany rezultat, • przedstawia swój plan na forum lub trenerowi	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 – Zrozumienie feedbacku i własnych reakcji

1. Otwarcie szkolenia, kontrakt i zasady współpracy.
2. Dlaczego feedback bywa trudny?
3. Psychologiczne mechanizmy, emocje, reakcje obronne.
4. Moje doświadczenia z feedbackiem.
5. Praca indywidualna i w parach, analiza przykładów.
6. Przyjmowanie feedbacku.
7. Techniki otwartości, regulacja emocji, praca nad obronnością.
8. Modele konstruktywnego feedbacku (FUKO, SBI, DESC).
9. Ćwiczenia formułowania komunikatów.
10. Podsumowanie dnia, wnioski, refleksje.

Dzień 2 – Praktyka w działaniu

1. Powtórzenie, rozgrzewka komunikacyjna.
2. Dawanie feedbacku współpracownikom i przełożonym.
3. Analiza realnych przypadków uczestników.
4. Ćwiczenia w trójkach – feedback „w bok” i „w górę”.
5. Symulacje rozmów, role rotacyjne.
6. Trudne rozmowy.
7. Reagowanie na krytykę, emocje i opór.
8. Feedback jako element kultury współpracy.
9. Zasady komunikacji, mini kodeks feedbackowy.
10. Podsumowanie, plan wdrożenia indywidualnego.

HARMONOGRAM USŁUGI

Dzień 1 (8 godzin)

09:00–09:30 – Otwarcie, kontrakt, zasady pracy

09:30–10:45 – Psychologia feedbacku: dlaczego jest trudny

10:45–11:00 – Przerwa

11:00–12:30 – Ćwiczenia: moje doświadczenia z feedbackiem

12:30–13:15 – Przerwa lunchowa

13:15–14:45 – Przyjmowanie feedbacku bez obronności

14:45–15:00 – Przerwa

15:00–16:30 – Modele konstruktywnego feedbacku (FUKO, SBI, DESC)

16:30–17:00 – Podsumowanie dnia

Dzień 2 (8 godzin)

- 09:00–09:30 – Powrót, rozgrzewka komunikacyjna
- 09:30–10:45 – Feedback w różnych kierunkach: współpracownicy, przełożeni
- 10:45–11:00 – Przerwa
- 11:00–12:30 – Symulacje i ćwiczenia w trójkach
- 12:30–13:15 – Przerwa lunchowa
- 13:15–14:45 – Trudne rozmowy i regulacja emocji
- 14:45–15:00 – Przerwa
- 15:00–16:15 – Feedback jako element kultury współpracy
- 16:15–17:00 – Forum końcowe i indywidualne plany działania

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

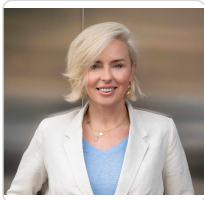
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 082,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	67,65 PLN
Koszt osobogodziny netto	55,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Łabno

Anna Łabno – psycholożka, certyfikowana trenerka rozwoju kompetencji interpersonalnych, coach oraz psychoterapeutka Gestalt w trakcie zaawansowanego szkolenia. Od ponad 20 lat pracuje w obszarze rozwoju ludzi, komunikacji oraz wspierania efektywności osobistej i zawodowej. Doświadczenie zdobywała zarówno w pracy z klientami indywidualnymi, jak i zespołami, łącząc perspektywę psychologiczną z praktyką biznesową.

Przez wiele lat prowadzi prywatną praktykę psychoterapeutyczno-coachingową w Warszawie, wspierając klientów w budowaniu samoświadomości, regulacji emocji, komunikacji i relacji. Posiada rozbudowane doświadczenie w pracy z osobami pełniącymi funkcje odpowiedzialne, obciążone stresem oraz pracującymi w środowisku wysokich wymagań.

Od kilkunastu lat projektuje i prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji, informacji zwrotnej, współpracy, asertywności, radzenia sobie w sytuacjach trudnych oraz budowania relacji zawodowych. Pracuje zarówno z menedżerami, jak i pracownikami, dostosowując styl szkolenia do poziomu grupy i realiów organizacyjnych.

W swojej pracy łączy wiedzę psychologiczną, doświadczenie terapeutyczne oraz praktykę coachingową, co pozwala jej prowadzić procesy rozwojowe w sposób głęboki, uważny i praktyczny. Podczas warsztatów tworzy bezpieczną atmosferę, zachęcając uczestników do eksploracji własnych nawyków komunikacyjnych, przełamywania barier oraz rozwijania odwagi w codziennym dialogu.



2 z 2

Hanna Kowakowska

Hanna Kowakowska – certyfikowany i doświadczony Trener Biznesu, Coach oraz Psychoterapeutka Gestalt. Psychoterapeutka Par EFT w trakcie certyfikacji. Posiada wieloletnie doświadczenie zdobyte w środowisku międzynarodowym. Przez 8 lat pracowała w branży finansowej jako Trener Wewnętrzny, szkoląc menedżerów średniego i wyższego szczebla oraz zespoły sprzedażowe. Kolejnych 8 lat współpracowała jako Trener, Coach i konsultant z firmą doradczo-szkoleniową 6th Sense. Obecnie współtworzy firmę HAKOBA & Partnerzy. Specjalizuje się w obszarze komunikacji interpersonalnej w biznesie, w tym w sytuacjach trudnych, konfliktowych, negocjacyjnych oraz związanych z zarządzaniem i przewodzeniem zespołom. Prowadzi procesy facylitacji wspierające organizacje w zmianie, budowaniu strategii, wyznaczaniu zasad współpracy oraz rozwiązywaniu kluczowych dylematów zespołowych. Ma na swoim koncie ponad 3000 godzin coachingu indywidualnego i grupowego (również executive) oraz ponad 10 000 godzin szkoleń. Skutecznie wspiera zarówno menedżerów, jak i całe zespoły w rozwoju kompetencji komunikacyjnych, leaderskich i relacyjnych. W pracy korzysta z zasobów Klienta, łączy wiedzę psychologiczną z praktyką biznesową i inspirowanie do refleksji oraz realnej zmiany. Od pięciu lat prowadzi własną praktykę psychoterapeutyczną.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Usługa jest skierowana do pracowników niepełniących funkcji kierowniczych, wykonujących codzienne zadania operacyjne i współpracujących z innymi osobami w organizacji. Uczestnikami mogą być osoby z różnych działów, które komunikują się między sobą, realizują zadania zespołowe, wspierają procesy wewnętrzne lub obsługują klientów. Szkolenie jest odpowiednie dla pracowników administracyjnych, specjalistów, osób pracujących w sprzedaży, obsłudze, logistyce oraz wszystkich ról, w których ważna jest skuteczna, konstruktywna komunikacja i umiejętność przyjmowania oraz przekazywania informacji zwrotnej.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik musi być pracownikiem firmy kierującej na szkolenie. Nie są wymagane wcześniejsze szkolenia ani specjalistyczna wiedza –

wystarczy gotowość do aktywnego udziału w warsztatach, ćwiczeniach indywidualnych oraz pracy w parach i trójkach.

Uczestnicy zobowiązują się do przestrzegania zasad ustalonych w kontrakcie szkoleniowym, w szczególności poufności, szacunku oraz bezpieczeństwa psychologicznego. Obecność na minimum 80% zajęć jest wymagana do uzyskania potwierdzenia ukończenia szkolenia.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 94

00-807 Warszawa

woj. mazowieckie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie firmy AdNext Sp. z o.o.,

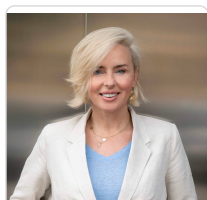
Al. Jerozolimskie 94, 00-807 Warszawa.

Miejsce dysponuje odpowiednią salą do prowadzenia warsztatów dla grupy 15 osób. Sala zapewnia komfortowe warunki pracy: dostęp do światła dziennego, oświetlenie sztuczne, stoły i krzesła umożliwiające pracę w podgrupach, a także dostęp do zaplecza sanitarnego. Uczestnicy mają możliwość korzystania z Internetu oraz sprzętu multimedialnego niezbędnego do realizacji szkolenia (monitor/projektor, laptop). Przestrzeń umożliwia prowadzenie ćwiczeń praktycznych, symulacji i pracy na forum.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łabno

E-mail alprywatne@gmail.com

Telefon (+48) 506 015 748