



Zarządzanie emocjami i stresem – praktyczne techniki budowania wewnętrznego spokoju i zaangażowania

Numer usługi 2025/11/27/8320/3175652

1 217,70 PLN brutto
990,00 PLN netto
173,96 PLN brutto/h
141,43 PLN netto/h

OPEN-
KONSULTACJE I
SZKOLENIA
SPÓŁKA CYWILNA
EWA ORLIK -
MARCINIAK, ANNA
KRAWULSKA -
BIEGAŃSKA.

★★★★☆ 4,3 / 5

706 ocen

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 12.01.2026 do 12.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób chcących wiedzieć jak radzić sobie z negatywnymi emocjami, stresem i wypaleniem zawodowym, dla osób chcących przeprowadzić analizę indywidualnych stresorów oraz stworzyć własną strategię prozdrowotną i zapobiegającą wypaleniu zawodowemu. Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	11-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności rozpoznawania mechanizmów stresu oraz świadomego zarządzania nim w codziennej pracy zawodowej i życiu prywatnym. Uczestnicy poznają przyczyny i rodzaje stresu, a także zrozumieją, w jaki sposób emocje i myśli wpływają na jego powstawanie. Szkolenie dostarczy praktycznych narzędzi i technik radzenia sobie z napięciem, pozwalających na zwiększenie efektywności i koncentracji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje źródła stresu i rozróżnia jego rodzaje	wskazuje własne stresory podczas pracy nad „mapą stresorów”	Test teoretyczny
	opisuje różnicę między eustresem a dystresem	Test teoretyczny
	odnosi elementy stresu do typowych reakcji biologicznych	Test teoretyczny
Rozpoznaje zależności między emocjami, przekonaniami i reakcjami stresowymi	przedstawia rolę ciała migdałowatego i kory nowej w procesie stresu	Test teoretyczny
	stosuje myślenie pytaniami do zmiany przekonań	Test teoretyczny
	opisuje, jak emocje, myśli i ciało tworzą wspólny system wpływu	Test teoretyczny
	wykonuje ćwiczenia oddechowe	Test teoretyczny
Wdraża praktyczne metody obniżania napięcia w codziennych sytuacjach	wykorzystuje kotwiczenie poprzez zmysły do regulacji napięcia	Test teoretyczny
	stosuje metodę Kaizen i technikę „5x dlaczego” do analizy stresujących sytuacji	Test teoretyczny
	analizuje obszary wpływu i kontroli w kontekście codziennych wyzwań	Test teoretyczny
Rozwija zachowania sprzyjające elastyczności i proaktywności	stosuje model S. Coveya do oceny postawy proaktywnej	Test teoretyczny
	wskazuje działania zwiększające elastyczność psychologiczną	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

Czas trwania szkolenia to 1 dzień szkoleniowy w godz. 9:00 - 16:00 - 7 h zegarowych (8 h dydaktycznych + przerwy).

Szkolenie odbywa się w grupach od 3 do 5 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I

Stres i jego przyczyny

- Stres jako prastary program genetyczny.
- Mechanizm fight or flight.
- Umiejętność identyfikowania własnych stresorów.
- Rozróżnienie stresu mobilizującego (eustresu) i szkodliwego (dystresu)

Ćwiczenie praktyczne: Moja mapa stresorów.

MODUŁ II

Jak emocje i myśli wpływają na powstawanie stresu?

- Ciało migdałowe i kora nowa w stresie.
- Rola emocji i przekonań w powstawaniu stresu.
- Emocje, myśli i ciało jako system naczyń połączonych.
- Bodziec vs Reakcja – Model V.Frankla
- Myślenie pytaniami
- Technika zmiany przekonań

Ćwiczenia praktyczne: Zmiana przekonań poprzez myślenie pytaniami w praktyce.

MODUŁ III

Techniki radzenia sobie ze stresem

Praktyczne ćwiczenia obniżania napięcia:

- Praktyka oddechowa 4-7-8
- Technika Navy Seals

- Kotwiczenie poprzez zmysły
- Metoda Kaizen
- Technika 5x dlaczego

MODUŁ IV

Rozwijanie umiejętności adaptacyjnych w obliczu trudnych sytuacji

- Kształtowanie postawy elastyczności i poszukiwania rozwiązań.
- Proaktywność – model S. Coveya.
- Budowanie sieci wsparcia w pracy i poza nią.
- Praktyka „mikro-adaptacji”.
- Model DUCE

Ćwiczenie praktyczne: Koło wpływu i kontroli.

WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Moduł I	Łukasz Kukurowski	12-01-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 7 Przerwa	Łukasz Kukurowski	12-01-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 7 Moduł II	Łukasz Kukurowski	12-01-2026	10:45	13:00	02:15
4 z 7 Lunch	Łukasz Kukurowski	12-01-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 7 Moduł III i IV	Łukasz Kukurowski	12-01-2026	13:30	15:30	02:00
6 z 7 Przerwa	Łukasz Kukurowski	12-01-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 7 Walidacja	-	12-01-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,96 PLN
Koszt osobogodziny netto	141,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kukurowski

trener, praktyk, doradca biznesowy

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży telefonicznej i obsługi klienta, popartych ponad 10-letnią praktyką. Doświadczenie zdobywał jako handlowiec, konsultant, telemarketer, koordynator grupy trenerów, kierownik działu handlowego. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził około 140 szkoleń z tematyki radzenia sobie ze stresem.

Prowadził szkolenia m.in. dla branży telekomunikacyjnej, energetycznej, informatycznej, spożywczej, finansowej. Budował od podstaw działy szkoleń i organizował procesy wdrożeń dla wielu organizacji. W szkoleniach wykorzystuje autorskie programy z naciskiem na warsztatowe podejście, oparte o własną, bogatą praktykę. Autor programów e-learningowych i podręczników szkoleniowych dotyczących obsługi klienta.

Specjalizuję się w szkoleniach z zakresu: sprzedaży telefonicznej, bezpośredniej, obsługi klienta, autoprezentacji / mowy ciała, negocjacji, „train the trainer”.

Realizował projekty dla takich firm jak:

Play P4, Netia S.A., Cyfrowy Polsat, Inotel, LG Electronics, Plus GSM, Manager Magazin, Subway, Ikano Bank, Alior Bank, Cyfra+, Energa, Communication One Consulting, Suasor, Webnovik, Akademia Telemarketingu, Blue Sky System, Data System Group.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **materiały szkoleniowe** w segregatorach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Organizator może odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się minimalna grupa 3 osób.

PROSIMY O KONTAKT PRZED ZŁOŻENIEM WNIOSKU O DOFINANSOWANIE, W CELU SPRAWDZENIA DOSTĘPNOŚCI TERMINU.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie dedykowanej**, wówczas program i warunki organizacyjne (termin, miejsce) ustalamy wspólnie z Klientem. Pracujemy stacjonarnie i zdalnie. Zapraszamy do kontaktu, w celu ustalenia formy szkolenia i sposobu pracy: tel. 881 036 989.

Tematyka:

Coaching menedżerski, Zarządzanie zespołem, Zarządzanie zmianą, Rozwiązywanie konfliktów, Motywowanie, Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami, Feedback, Organizacja czasu pracy, Komunikacja, Asertywność, Sprzedaż, Obsługa Klienta, Negocjacje, Radzenie sobie ze stresem, Odporność psychiczna, Employer Branding, Rekrutacja, Wypalenie zawodowe, Wystąpienia publiczne i autoprezentacja, Train the trainers, Mentoring, Współpraca, Mediacje w konflikcie.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek–Rozwój.

Adres

ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań
woj. wielkopolskie

Siedziba firmy OPEN Konsultacje i Szkolenia s.c.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Julita Gotkowicz-Żok

E-mail julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

Telefon (+48) 881 036 989