



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

77 ocen

**Komunikacja interpersonalna - szkolenie**

Numer usługi 2025/12/09/140920/3202193

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.01.2026 do 23.01.2026

**1 890,00 PLN** brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

**Grupa docelowa usługi****Zapraszamy osoby, które:**

- zarządzają zespołem,
- pracują z klientami lub kontrahentami,
- współpracują z innymi działami lub zespołami,
- przekazują swoją wiedzę i doświadczenie innym,
- prowadzą spotkania, zebrania lub konferencje,
- realizują zadania organizacyjne i koordynacyjne.

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów.

**Minimalna liczba uczestników**

4

**Maksymalna liczba uczestników**

10

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

16

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

**Cel edukacyjny**

Usługa „Komunikacja interpersonalna” przygotowuje uczestników do stosowania praktycznych technik pozwalających odczytywać ukryte treści komunikatów, łagodzić napięcia i budować porozumienie za pomocą słów, tonu i gestów. Uczestnicy uczą się także skutecznej komunikacji między działami oraz zarządzania emocjami w rozmowach.

**Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

| Efekty uczenia się                                                                                                                     | Kryteria weryfikacji                                                                                                                    | Metoda walidacji                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Uczestnik rozpoznaje ukryte znaczenia w komunikacji werbalnej i niewerbalnej, interpretując intencje nadawcy oraz kontekst sytuacyjny. | Uczestnik analizuje przykładowe komunikaty, identyfikuje ukryte poziomy znaczeń i przedstawia je w formie raportu lub prezentacji.      | Wywiad ustrukturyzowany             |
|                                                                                                                                        |                                                                                                                                         | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik formułuje wypowiedzi w sposób zgodny z intencją, uwzględniając potrzeby i wrażliwość odbiorcy.                               | Uczestnik przygotowuje scenariusze komunikacyjne, prezentując techniki zapobiegania nieporozumieniom i dostosowanie języka do odbiorcy. | Wywiad ustrukturyzowany             |
|                                                                                                                                        |                                                                                                                                         | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik monitoruje przebieg komunikacji, dbając o jasność i zrozumiałość przekazu.                                                   | Uczestnik analizuje przykłady sytuacji komunikacyjnych, ocenia poziom zrozumienia odbiorców i proponuje usprawnienia procesu.           | Wywiad ustrukturyzowany             |
|                                                                                                                                        |                                                                                                                                         | 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

### 1. Komunikacja w zespole projektowym – jak wspólnie wypracować rozwiązanie

- Technika asertywnego zgłaszania własnego pomysłu rozwiązania,
- Jak krytykować pomysły, nie podcinając autorowi skrzydeł – autorska technika przydatna w dyskusjach zespołowych
- Jak reagować z klasą i konstruktywnie, gdy ktoś krytykuje Cię na forum

### 2. Trening komunikacji w różnych sytuacjach

Twój aktywny trening komunikacji w grupie z bieżącym feedbackiem od trenera i uczestników (dotyczy komunikacji werbalnej i niewerbalnej).

- Komunikacja w sytuacjach konfrontacyjnych
- Udzielanie informacji zwrotnej w trudnych sytuacjach interpersonalnych
- Proaktywna postawa w komunikacji - branie odpowiedzialności za przebieg i efekt rozmowy

### 3. Dyplomacja w komunikacji

- Jak udzielać feedbacku korygującego i jak doceniać,
- Jak komunikować problem, dezaprobatę i niezadowolenie,
- Jak pospieszać opieszłych,
- Jak wyznaczać granice i mówić o swoich potrzebach/oczekiwaniach,
- Jak zmieniać swoją komunikację, gdy chcesz:
  - zmotywować do działania lub podjęcia decyzji,
  - zwiększyć zaangażowanie i odpowiedzialność odbiorcy,
  - wzmocnić swój autorytet.

### 4. Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać ani nie słysząc, a wpływa na rozmówcę

- Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o Ukryte Poziomy Komunikatów™! - nauczysz się odczytywać ukryte treści w wypowiedzi rozmówcy
- Wzmocnisz swój przekaz i łatwiej trafisz swoim komunikatem do odbiorcy, dzięki umiejętnemu przekładaniu treści z Ukrytych Poziomych Komunikatów™ na poziomy jawne
- Dlaczego słysząc to samo, odbieramy różne komunikaty - model czterech płaszczyzn wg F.S. von Thuna (4 par uszu)
- Praktyczne sposoby komunikacji z różnymi rozmówcami, m.in.:
  - kobiety vs. mężczyźni - jak znaleźć wspólny język,
  - „przewrażliwieni” - jak uchronić ich od przykrych uczuć vs. „nieczuli” - jak uaktywniać w nich empatię,
  - "nadinterpretujący" - jak uchronić ich przed złą interpretacją vs. "mało domyślni" - jak pomóc im w lepszym rozumieniu,
  - przedstawiciele pokoleń Baby boomers, X, Y (Millenials), Z – jak trafić swoim komunikatem do odpowiedniej generacji?

### 5. Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej

- Trening interpersonalny z bieżącą informacją zwrotną – od trenera i od innych uczestników szkolenia (do Twojego sposobu komunikowania się werbalnie i mową ciała).
- Techniki wzmacniania komunikacji werbalnej i niewerbalnej, by zwiększać autorytet i zaangażowanie odbiorców
- Aktywne słuchanie - jak radzić sobie gdy rozmówca jest rozgadany „lejący wodę” lub małomówny / zamknięty w sobie:
  - dopytywanie, zatrzymywanie, podsumowywanie, odzwierciedlanie,
  - parafraza treści i głęboka parafraza z ramą rozwiązania.
- Zadawanie właściwych pytań (zamkniętych, otwartych, coachingowych) w celu kontroli rozmowy, uzyskiwania informacji i budowania odpowiedzialności odbiorcy.

### 6. Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) – jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami - Metamodel

- Jak rozpoznawać i radzić sobie z chwytami językowymi, generalizacjami, zniekształceniami i pomijaniem informacji
- Prowadzenie rozmówcy do „gry w otwarte karty” dzięki pytaniom z Metamodelu,
- Zmiana dynamiki rozmowy z niekonstruktywnej na pozytywną poprzez odpowiedni dobór słów, presupozycji i składni

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

| Przedmiot / temat zajęć                                                                               | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b><br>Komunikacja w zespole projektowym – jak wspólnie wypracować rozwiązanie              | Karolina Prusińska | 22-01-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 15</b> Przerwa kawowa                                                                          | Karolina Prusińska | 22-01-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>3 z 15</b> Trening komunikacji w różnych sytuacjach                                                | Karolina Prusińska | 22-01-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>4 z 15</b> Lunch                                                                                   | Karolina Prusińska | 22-01-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>5 z 15</b><br>Dyplomacja w komunikacji                                                             | Karolina Prusińska | 22-01-2026            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <b>6 z 15</b> Przerwa kawowa                                                                          | Karolina Prusińska | 22-01-2026            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <b>7 z 15</b><br>Dyplomacja w komunikacji - ciąg dalszy                                               | Karolina Prusińska | 22-01-2026            | 15:00               | 17:00               | 02:00         |
| <b>8 z 15</b> Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać ani nie słysząc, a wpływa na rozmówcę | Karolina Prusińska | 23-01-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>9 z 15</b> Przerwa kawowa                                                                          | Karolina Prusińska | 23-01-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>10 z 15</b><br>Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej                           | Karolina Prusińska | 23-01-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>11 z 15</b> Lunch                                                                                  | Karolina Prusińska | 23-01-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                               | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>12 z 15</div> Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej - ciąg dalszy                            | Karolina Prusińska | 23-01-2026            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <div>13 z 15</div> Przerwa kawowa                                                                                     | Karolina Prusińska | 23-01-2026            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <div>14 z 15</div> Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) – jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami - Metamodel | Karolina Prusińska | 23-01-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |
| <div>15 z 15</div> Walidacja                                                                                          | -                  | 23-01-2026            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |

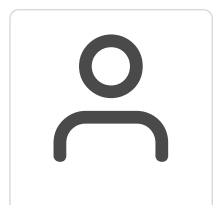
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 890,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 890,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 118,13 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 118,13 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Karolina Prusińska

Trener z wieloletnim doświadczeniem, psycholog biznesu, certyfikowany coach i praktyk biznesu. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego ze specjalizacją Psychologia Organizacji i Pracy oraz

Wspieranie Rozwoju Osobowości. Łączy wiedzę psychologiczną z praktyką trenerską, prowadząc szkolenia rozwijające kompetencje komunikacyjne i interpersonalne.

Prowadziła kluczowe programy rozwojowe, m.in. Akademię Rozwoju Menedżerów i TOP 15. Jako trener wewnętrzny w międzynarodowej korporacji stworzyła cykl szkoleń dla menedżerów dotyczących komunikacji w zmianie, współpracy zespołowej i prowadzenia efektywnych spotkań.

Projektuje i realizuje szkolenia z komunikacji, asertywności, zarządzania emocjami, obsługi klienta i efektywności osobistej. Pracowała z różnymi poziomami organizacji, dzięki czemu trafnie odpowiada na zróżnicowane potrzeby uczestników. Jej programy realnie poprawiały współpracę oraz jakość relacji w zespołach.

Wprowadziła coaching grupowy jako narzędzie wspierające kompetencje komunikacyjne menedżerów i kulturę dialogu. Ma doświadczenie w projektach team-buildingowych i wyprawach rozwojowych łączących pracę nad relacjami z procesami coachingowymi.

W pracy szkoleniowej dba o trafną diagnozę potrzeb, jasne cele i angażujący proces oparty na cyklu Kolba. Korzysta z metod aktywizujących, narzędzi coachingowych oraz wiedzy psychologicznej, tworząc atmosferę bezpieczeństwa i współpracy. Ukończyła m.in. Profesjonalnego Trenera, Szkołę Coachów Biznesu i Zen Coaching Training.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdą pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę polecanej literatury.

### Informacje dodatkowe

#### Gwarancja terminu

**Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.**

#### Co otrzymasz dodatkowo?

#### Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia *Zarządzanie zespołem i motywowanie pracowników* otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

#### Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

#### Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

*\*Okolo 90% szkoleń odbywa się w sali 4GROW.*

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/komunikacja-szkolenie-z-komunikacji-interpersonalnej>

# Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro

- Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo, przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Kacper Kalinowski**

**E-mail** kacper.kalinowski@4grow.pl

**Telefon** (+48) 791 412 204