



Efektywna komunikacja i zarządzanie relacjami w zespole - szkolenie z zakresu komunikacji interpersonalnej i współpracy w miejscu pracy.

Numer usługi 2025/12/12/184826/3209888

11 300,00 PLN brutto

11 300,00 PLN netto

188,33 PLN brutto/h

188,33 PLN netto/h

INVESTIX SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

319 ocen

📍 Grójec / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 60 h

📅 17.12.2025 do 23.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	• właściciele MŚP, • pracownicy MŚP zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych, • pracownicy przewidziani do objęcia stanowiska kierowniczego z mikro, • małych lub średnich przedsiębiorstw • pracownicy biurowi/administracyjni • pracownicy produkcyjni
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	60
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

Uczestnik usługi będzie przygotowany do efektywnej komunikacji w miejscu pracy, dzięki czemu poprawi współpracę zespołową, zrozumienie i realizację zadań.

Uczestnik usługi będzie wyposażony w konkretne narzędzia i techniki, które pozwolą na bardziej płynny przepływ informacji oraz lepszą współpracę w zespołach oraz na różnych szczeblach zarządzania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje bariery i zasady efektywnej komunikacji w zespole	analizuje krótkie case'y i wskazuje źródła zakłóceń; klasyfikuje bariery (nadawca/odbiorca/kanal); uzasadnia dobór 2–3 zasad poprawiających przepływ informacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Konstruuje klarowny przekaz pisemny i ustny do różnych odbiorców	dobiera styl/strukturę do odbiorcy i celu; redaguje komunikat (początek–sedno–wezwanie); eliminuje niejednoznaczności i żargon	Wywiad ustrukturyzowany
Stosuje techniki aktywnego słuchania w rozmowie	używa parafrazy i pytań otwartych; reaguje adekwatnie na emocje; podsumowuje rozmowę w 2–3 zdaniach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Redaguje poprawne i czytelne komunikaty pisemne	poprawia błędy językowe; wdraża zasady prostego języka; tworzy krótką instrukcję/mail wg wzorca	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Dobiera kanał i formę przekazu do celu i odbiorcy	określa cel komunikatu; dobiera i uzasadnia kanał/format; przygotowuje mini-plan (co, do kogo, kiedy, jak)	Test teoretyczny
Rozpoznaje i stosuje elementy komunikacji niewerbalnej	identyfikuje sygnały (mimika, postawa, dystans); koryguje niespójność sygnałów z treścią; dostosowuje mowę ciała do celu rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Komunikuje się asertywnie w sytuacjach trudnych	formułuje „ja-komunikat”; stawia granice bez agresji; negocjuje rozwiązanie akceptowalne dla obu stron	Wywiad ustrukturyzowany
Buduje relację w oparciu o empatię i perspektywę odbiorcy	identyfikuje potrzeby/obawy rozmówcy; adekwatnie reaguje na emocje; modyfikuje przekaz po informacji zwrotnej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Analizuje i podsumowuje wypowiedzi, wyciąga wnioski	wyodrębnia tezy i fakty; oddziela interpretacje od danych; formułuje wnioski i rekomendacje	Analiza dowodów i deklaracji
Zarządza rozmową przez pytania doprecyzowujące	stosuje pytania otwarte/sondujące; zatrzymuje dygresje i wraca do celu; potwierdza zrozumienie (check-back)	Debata ustrukturyzowana
Prezentuje i pisze komunikaty zgodnie z zasadami czytelności	opracowuje krótką prezentację (struktura 3-aktowa); stosuje zasadę „1 slajd = 1 myśl”; pisze zwięzłego maila z jasnym CTA	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady współpracy i odpowiedzialności w zespole	uzgadnia zasady komunikacji w zespole; przyjmuje feedback i wdraża korekty; wykazuje postawę proaktywną	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przestrzega standardów etycznych w komunikacji	identyfikuje sytuacje ryzyka (plotka, hejt, uprzedzenia); reaguje na zachowania nieetyczne; stosuje zasady równego traktowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

WSTĘP

- Kontraktowanie pracy
- Oczekiwania co ma się zmienić
- Wyznaczanie obszaru wpływu

O procesie komunikacji

- Schemat procesu komunikacyjnego;
- Kanały komunikacji – rola, sposoby dopasowania się;
- Komunikacja jednostronna i dwustronna;
- Komunikacja werbalna i niewerbalna – kiedy jedno jest wrogiem drugiego

MODEL KOMUNIKACJI SCHULZA VON THUNA - "USZY VON THUNA"

- Cztery usta, cztery uszy – jak znaleźć właściwe z odbiorcą
- Cztery płaszczyzny wypowiedzi (rzeczowa, apelu, relacji i samoprezentacji)
- Praktyczne konsekwencje wypowiedzi

JAK SŁUCHAĆ, ABY INNI CHCIELI Z NAMI ROZMAWIAĆ?

- Cechy i umiejętności wytrawnego słuchacza;
- Asertywność w relacjach: Typy postaw, zachowań oraz techniki asertywności- wykład
- Zachowanie: agresywne, bierne, manipulacyjne, asertywne - warsztat
- Techniki asertywności - ćwiczenia w grupie z podziałem na role
- Skuteczność komunikacyjna w sytuacjach problemowych - komunikacja w kryzysie - studia przypadków
- Efektywna współpraca i komunikacja między pracownikami - praca w grupie z podziałem na role/wymiana ról
- Odpowiedzialność za komunikat – po czyjej leży stronie;
- Aktywne słuchanie
- Bańka
- Technika pytań
- Kluczowe narzędzia kontroli rozmowy

Walidacja - test teoretyczny wiedzy i umiejętności z zakresu tematycznego szkolenia (test wyboru + otwarte zadanie sytuacyjne)

Podsumowanie i dyskusja nad wdrożeniem działań w praktyce (dyskusja grupowa)

Format Szkolenia:

- Wykłady i prezentacje ekspertów z dziedziny zarządzania zasobami ludzkimi.
- Warsztaty praktyczne i case studies umożliwiające aplikację wiedzy w realnym środowisku pracy.
- Dyskusje grupowe służące refleksji i wymianie doświadczeń
- Analiza
- Test wiedzy.

-Walidacja efektów uczenia się

Proces walidacji obejmuje:

1. **Test teoretyczny** – 10 pytań zamkniętych oraz 1 pytanie otwarte;
2. **próg zaliczenia:** minimum 50% poprawnych odpowiedzi.
3. **Obserwację uczestnika** podczas realizacji ćwiczeń praktycznych.
4. **Krótki wywiad podsumowujący** – rozmowa mająca na celu ocenę poziomu zrozumienia i umiejętności zastosowania zdobytej wiedzy w praktyce.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzanej usługi:

- praca indywidualna
- praca w grupach (grupy 4 lub 5 osobowe w zależności od ilości uczestników)
- praca przy użyciu materiałów biurowych (kartki, mazaki, długopisy, flipchart)
- praca przy użyciu narzędzi elektronicznych (komputer)

Przed rozpoczęciem szkolenia, uczestnik może skorzystać z różnych form, metod i narzędzi, aby uzupełnić i uporządkować dotychczasową wiedzę.

Ramowy program i organizacja walidacji

Łączny czas trwania szkolenia: 60 godzin dydaktycznych

- **Część teoretyczna:** 15 godzin
- **Część praktyczna (warsztaty, ćwiczenia, case study):** 45 godzin

Przerwy nie są wliczane w czas trwania szkolenia.

Oto kilka sugestii:

1. Wstępne Materiały Edukacyjne

- Podręczniki i publikacje: Uczestnik może zapoznać się z rekomendowanymi książkami, artykułami naukowymi lub publikacjami branżowymi, które wprowadzą go w tematykę szkolenia.

2. Kursy Online

- Platformy edukacyjne: Skorzystanie z kursów online dostępnych na platformach takich jak Akademia PARP(<https://www.parp.gov.pl/component/site/site/kursy-online>), które pozwalają na uporządkowanie podstawowej wiedzy z zakresu tematu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 28

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Praktyczne konsekwencje wypowiedzi - dyskusja	Emil Karcki	17-12-2025	06:30	08:30	02:00
2 z 28 Techniki asertywności - ćwiczenia w grupie z podziałem na role	Emil Karcki	17-12-2025	08:30	10:30	02:00
3 z 28 Przerwa	Emil Karcki	17-12-2025	10:30	11:00	00:30
4 z 28 Cztery usta, cztery uszy – jak znaleźć właściwy model komunikacji z odbiorcą	Emil Karcki	17-12-2025	11:00	12:30	01:30
5 z 28 Cztery płaszczyzny wypowiedzi (rzeczowa, apelu, relacji i samoprezentacji) - case study	Emil Karcki	17-12-2025	12:30	14:30	02:00
6 z 28 Efektywna współpraca i komunikacja między pracownikami - praca w grupie z podziałem na role/wymiana ról	Emil Karcki	18-12-2025	06:30	08:30	02:00
7 z 28 Komunikacja werbalna i niewerbalna – kiedy jedno jest wrogiem drugiego - case study + warsztat	Emil Karcki	18-12-2025	08:30	10:30	02:00
8 z 28 Przerwa	Emil Karcki	18-12-2025	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 28 Aktywne słuchanie - ćwiczenia w grupie	Emil Karski	18-12-2025	11:00	14:30	03:30
10 z 28 Kontraktowanie pracy - warsztat	Emil Karski	19-12-2025	06:30	08:30	02:00
11 z 28 Cechy i umiejętności wytrawnego słuchacza - warsztat	Emil Karski	19-12-2025	08:30	10:30	02:00
12 z 28 Przerwa	Emil Karski	19-12-2025	10:30	11:00	00:30
13 z 28 Skuteczność komunikacyjna w sytuacjach problemowych - komunikacja w kryzysie - studia przypadków	Emil Karski	19-12-2025	11:00	14:30	03:30
14 z 28 Technika pytań - warsztat, praca w grupie	Emil Karski	20-12-2025	06:30	10:30	04:00
15 z 28 Przerwa	Emil Karski	20-12-2025	10:30	11:00	00:30
16 z 28 Wyznaczanie obszaru wpływu - warsztat	Emil Karski	20-12-2025	11:00	13:00	02:00
17 z 28 Schemat procesu komunikacyjnego - case study	Emil Karski	20-12-2025	13:00	14:30	01:30
18 z 28 Zachowanie: agresywne, bierne, manipulacyjne, asertywne - warsztat	Emil Karski	22-12-2025	06:30	08:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 28 Oczekiwanie co ma się zmienić - dyskusja	Emil KarSKI	22-12-2025	08:30	10:30	02:00
20 z 28 Przerwa	Emil KarSKI	22-12-2025	10:30	11:00	00:30
21 z 28 Asertywność w relacjach: Typy postaw, zachowań oraz techniki asertywności- wykład	Emil KarSKI	22-12-2025	11:00	14:30	03:30
22 z 28 Kanały komunikacji – rola, sposoby dopasowania się - warsztat	Emil KarSKI	23-12-2025	06:30	08:30	02:00
23 z 28 Odpowiedzialność za komunikat – po czyjej leży stronie - dyskusja + warsztat	Emil KarSKI	23-12-2025	08:30	10:30	02:00
24 z 28 Przerwa	Emil KarSKI	23-12-2025	10:30	11:00	00:30
25 z 28 Kluczowe narzędzia kontroli rozmowy - case study + warsztat	Emil KarSKI	23-12-2025	11:00	12:15	01:15
26 z 28 Walidacja – test teoretyczny, obserwacja	-	23-12-2025	12:15	12:45	00:30
27 z 28 Bańka - warsztat	Emil KarSKI	23-12-2025	12:45	14:00	01:15
28 z 28 Podsumowanie i dyskusja nad wdrożeniem działań w praktyce (dyskusja grupowa)	Emil KarSKI	23-12-2025	14:00	14:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	11 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	188,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	188,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Katarzyna Cholewińska

Jestem trenerką specjalizującą się w rozwijaniu kompetencji z zakresu komunikacji, marketingu, PR-u oraz zarządzania. Ukończyłam studia magisterskie na kierunku Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna o profilu komunikacji medialno-marketingowej, co pozwoliło mi dogłębnie poznać mechanizmy rządzące mediami i procesami komunikacyjnymi. Dodatkowo uczestniczyłam w licznych kursach i warsztatach, dzięki którym wzbogaciłam swoje kompetencje w obszarach personalnych, społecznych i zawodowych.

Kluczowe obszary specjalizacji:

- Komunikacja interpersonalna i asertywność – prowadzenie treningów z zakresu budowania relacji, komunikacji w zespole oraz radzenia sobie z zachowaniami uległymi i agresywnymi.
- Public relations i media relations – umiejętność tworzenia strategii marketingowych, kreowania ofert sponsoringowych, współpracy z mediami oraz budowania personal branding.
- CSR i kampanie społeczne – projektowanie działań odpowiedzialnych społecznie, tworzenie kodeksów etycznych.
- Przywództwo i zarządzanie kryzysowe – rozwój kompetencji w zakresie rozwiązywania sytuacji konfliktowych, negocjacji oraz budowania autorytetu lidera.
- Realizacja projektów graficznych i audiowizualnych oraz zarządzanie wizerunkiem.

Doświadczenie:

Od lat zajmuję się marketingiem zawodowo, posiadam doświadczenie w rozwoju firm i organizacji. Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.



2 z 2

Emil Karski

Jestem trenerem specjalizującym się w rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych w środowisku pracy. Wspieram pracowników i liderów w budowaniu skutecznych relacji, efektywnej współpracy i

lepszemu rozumieniu się nawzajem. Moje szkolenia koncentrują się na praktycznych umiejętnościach, które pozwalają usprawnić codzienną komunikację, zwiększyć efektywność zespołów oraz minimalizować ryzyko nieporozumień.

Pokazuję, jak jasno i precyzyjnie wyrażać myśli, jak słuchać aktywnie oraz jak konstruktywnie reagować w sytuacjach konfliktowych. Uczę, w jaki sposób łączyć asertywność z empatią, by w pracy zachować równowagę między własnymi potrzebami a oczekiwaniami innych. Wspieram liderów w rozwijaniu stylu komunikacji, który buduje autorytet, a jednocześnie motywuje i inspirowe zespół.

Kluczowe obszary specjalizacji:

komunikacja interpersonalna i asertywność w miejscu pracy,
budowanie relacji i współpracy w zespole,
rozwiązywanie konfliktów i prowadzenie konstruktywnego dialogu,
komunikacja lidera i wzmacnianie autorytetu,
rozwój umiejętności słuchania i jasnego przekazywania informacji.

Moim celem jest dostarczanie narzędzi, które pomagają tworzyć środowisko pracy oparte na zaufaniu, otwartości i wzajemnym szacunku. Dzięki temu komunikacja staje się nie tylko narzędziem wymiany informacji, ale też fundamentem zaangażowania i współpracy w organizacji. Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają:

-  **Skrypt szkoleniowy (PDF)** – zawierający część teoretyczną oraz zestaw praktycznych ćwiczeń,
-  **Prezentację PowerPoint** – z pełną treścią omawianą podczas szkolenia,
-  **Zestaw scenariuszy i case studies** – do analizy i pracy w grupach,
-  **Test próbny** – umożliwiający samodzielne sprawdzenie zdobytej wiedzy,
-  **Certyfikat ukończenia szkolenia** – potwierdzający uczestnictwo i nabyte kompetencje.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie testu końcowego, obejmującego również udział w obserwacji i krótkim wywiadzie walidacyjnym.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik po zakończeniu usługi otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/certyfikat. Warunkiem uzyskania zaświadczenia/certyfikatu jest:

uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie testu końcowego.

Adres

ul. Spółdzielcza 5

05-600 Grójec

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Natalia Czarnecka

E-mail investixspzoo@gmail.com

Telefon (+48) 666 547 771