



Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

572 oceny

## SZKOLENIE - EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA I WSPÓŁPRACA W ZESPOLE

Numer usługi 2025/12/15/159753/3212477

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 20:00 h
- 09.07.2026 do 10.07.2026

2 214,00 PLN brutto  
1 800,00 PLN netto  
110,70 PLN brutto/h  
90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Identyfikatory projektów</b>	FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Pracownicy sektora – specjaliści, pracownicy biurowi, kierownicy liniowi, kadra zarządzająca,</p> <p>pracownicy mający kontakt z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.</p> <p>Dla osób, które pragną polepszyć swe umiejętności komunikowania się z innymi oraz chcą</p> <p>wykorzystać w sposób świadomy umiejętności komunikacyjne do budowania współpracy z</p> <p>innymi, indywidualnie i w pracy zespołu.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1</li> <li>• Nowy start w Małopolsce z EURESem</li> <li>• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</li> <li>• Kierunek - Rozwój</li> <li>• Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne</li> <li>• Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego</li> <li>• Zawodowa reaktywacja</li> <li>• Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój</li> <li>• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</li> <li>• NETBON 2</li> <li>• Lubuskie Bony Rozwojowe</li> </ul> <p>„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.</p>

<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	07-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem warsztatów będzie nabycie niezbędnej wiedzy z zakresu psychologii emocji, inteligencji emocjonalnej, źródeł powstawania konfliktów oraz wykształcenie praktycznych umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej, wpływających na efekty i jakość naszych relacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie podstawowych zasad komunikacji interpersonalnej	Charakteryzuje elementy procesu komunikowania się, Definiuje modele komunikacji interpersonalnej, Rozróżnia formy komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej, Definiuje bariery oraz przyczyny zaburzeń w komunikacji interpersonalnej i stosuje techniki skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
Stosuje zasady efektywnej rozmowy interpersonalnej	Rozróżnia i nazywa emocje w relacjach Stosuje sposoby komunikacji w zależności od typu osobowości Definiuje potrzeby odbiorcy podczas komunikacji Stosuje techniki efektywnej komunikacji z nastawieniem na słuchanie, zrozumienie i umiejętne przekazanie informacji zwrotnej	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje i stosuje techniki rozmowy oraz skutecznej reakcji w trudnych sytuacjach	Komunikuje się w sposób pozwalający zrozumieć się z odbiorcą mimo różnic Rozwiązuje "trudne" sytuacje oraz radzi sobie z konfliktami i emocjami Identyfikuje i analizuje problemy, które powodują brak komunikacji i współpracy	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x2

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

---

### PROGRAM SZKOLENIA

---

## **PRETEST**

### **Dzień 1: Efektywna komunikacja interpersonalna**

#### **MODUŁ 1: EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI**

Znaczenie komunikowania się w budowaniu relacji

Efektywna komunikacja a „bariery” komunikacyjne

Komunikacja to nie tylko słowa, jak wykorzystać świadomie przekaz niewerbalny

Jak się porozumieć, gdy nie ma „chemii” Czym są style komunikowania? Ich znaczenie w efektywnej współpracy zespołu

Autodiagnoza własnego stylu komunikacyjnego. Macierz zachowań i reakcji a styl osobowościowy

#### **MODUŁ 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA**

Anatomia wypowiedzi

Słowa niosą moc – co mówić, aby nas słuchano

Wykorzystanie języka wpływu i perswazji

#### **MODUŁ 3: AKTYWNE SŁUCHANIE**

Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem.

Sztuka zadawania pytań – siła DOBRYCH pytań w komunikacji.

Korzyści z zadawania pytań.

Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.

Prowadzenie rozmów poprzez zadawanie pytań.

#### **MODUŁ 4: ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH**

Czym jest asertywność?

Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikat JA.

Egzekwowanie własnych praw i ustanawianie granic psychologicznych.

Metody mówienia NIE w ujęciu asertywnym

Nierealne żądania. Obrona przed szantażem, manipulacją i agresją.

Jak skutecznie kontrolować rozmowę?

Asertywna komunikacja bez nieporozumień. Informacja zwrotna i inne komunikaty asertywne .

### **Dzień 2: Komunikacja i współpraca w zespole**

#### **MODUŁ 1: SYTUACJE TRUDNE I KONFLIKTOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA**

skąd się biorą konflikty i jak im zapobiegać

rodzaje sytuacji trudnych i konfliktowych

analiza i sposoby rozwiązania konfliktów w praktyce

#### **MODUŁ 2: ROLA INFORMACJI ZWROTNEJ W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ I BUDOWANIU RELACJI**

Dobra” i „zła” informacja zwrotna – cechy.

Jak udzielać motywującej informacji zwrotnej w trudnych sytuacjach

Krytyczna informacja zwrotna

Pochwały i okazywanie uznania – jak to działa na innych.

### MODUŁ 3: KOMUNIKACJA W ZESPOLE

Role zespołowe

Określenie cech efektywnych zespołów

Relacje wpływają na cały zespół

Doceniaj wysiłki- zauważaj starania

Asertywna komunikacja w kontaktach ze współpracownikami

### MODUŁ 4: TWORZENIE, ROZWÓJ I WZMACNIANIE WSPÓŁPRACY ZESPOŁOWEJ

Różnice między grupą ludzi, a zespołem,

Cele, zadania – perspektywa indywidualna i zespołowa

Kompetencje miękkie w budowaniu siły zespołu: cierpliwość, asertywność, kreatywność...

Filary efektywnej pracy zespołowej,

Zagrożenia w budowaniu siły zespołu,

Moja rola i pozycja w zespole i jego wpływ na wynik końcowy,

Małe rzeczy o wielkim znaczeniu – uważność, feedback, zmienność

### POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> WALIDACJA - PRETEST - test online	-	09-07-2026	08:00	08:10	00:10
<b>2 z 16</b> EFEKTYWNE KOMUNIKOWANI E SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI	Artur Płonka	09-07-2026	08:10	09:30	01:20
<b>3 z 16</b> PRZERWA	Artur Płonka	09-07-2026	09:30	09:40	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA	Artur Płonka	09-07-2026	09:40	11:55	02:15
5 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	09-07-2026	11:55	12:20	00:25
6 z 16 AKTYWNE SŁUCHANIE	Artur Płonka	09-07-2026	12:20	14:35	02:15
7 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	09-07-2026	14:35	14:45	00:10
8 z 16 ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONAL NYCH	Artur Płonka	09-07-2026	14:45	16:15	01:30
9 z 16 SYTUACJE TRUDNE I KONFLIKTOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA	Artur Płonka	10-07-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	10-07-2026	09:30	09:40	00:10
11 z 16 ROLA INFORMACJI ZWROTNEJ W KOMUNIKACJI INTERPERSONAL NEJ I BUDOWANIU RELACJI	Artur Płonka	10-07-2026	09:40	11:55	02:15
12 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	10-07-2026	11:55	12:20	00:25
13 z 16 KOMUNIKACJA W ZESPOLE	Artur Płonka	10-07-2026	12:20	14:35	02:15
14 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	10-07-2026	14:35	14:45	00:10
15 z 16 TWORZENIE, ROZWÓJ I WZMACNIANIE WSPÓŁPRACY ZESPOŁOWEJ	Artur Płonka	10-07-2026	14:45	16:05	01:20

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 16</b> WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	10-07-2026	16:05	16:15	00:10

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Artur Płonka

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi. Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami. Posiada doświadczenie min 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Doświadczenie w zakresie zarządzanie projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Prowadzi projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W ostatnich 5 latach realizował projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrowały się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich, handlowych, interpersonalnych, m.in:

zarządzanie zespołami

leadership

przywództwo

wystąpienia publiczne

mobbing i dyskryminacja

organizacja pracy i zarządzanie czasem

komunikacja oparta na EXTENDED DISC

prowadzenie zebrań, spotkań

komunikacja i asertywność, budowanie relacji w organizacji

zarządzanie sobą w czasie

techniki sprzedaży i negocjacji

budowanie zespołów

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej PDF (skrypt oraz ebook) po zakończonym szkoleniu wysłane mailem.

### Informacje dodatkowe

**Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku** : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

## Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do

szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika

przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach

## Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 333 003 145