



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 398 ocen

ASERTYWNOŚĆ. Trening budowania profesjonalnej postawy w sytuacjach zawodowych i pewności siebie w sytuacjach prywatnych

Numer usługi 2025/12/17/5061/3217470

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 25.05.2026 do 26.05.2026

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

114,32 PLN brutto/h

92,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie polecamy wszystkim którzy:

- mają trudności z odmawianiem,
- nie potrafią mówić otwarcie o swoich potrzebach i oczekiwaniach,
- mają trudności z obroną swoich praw w sytuacjach społecznych i osobistych,
- nie radzą sobie z krytyką otoczenia,
- odczuwają przymus spełniania oczekiwań innych ludzi,
- często noszą w sobie poczucie winy,
- mają kłopoty ze zbyt dużym poczuciem odpowiedzialności,
- nie radzą sobie w sytuacjach konfliktowych,
- nie umieją ustalić granicy między zgodą a uległością,

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

21-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

17

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

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

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zwiększenie efektywności osobistej poprzez rozwinięcie swojej postawy asertywnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje czym jest asertywność i dlaczego to nie to samo, co umiejętność mówienia „nie”	Definiuje czym jest asertywność i wymienia korzyści z niej płynące	Test teoretyczny
Odróżnia zachowania asertywne od agresywnych i uległych	Wymienia 3 różnice między zachowaniem asertywne a agresywnym i uległym	Test teoretyczny
Wymienia i opisuje kluczowe techniki asertywne	Charakteryzuje min. 3 techniki asertywne	Test teoretyczny
	Wymienia poznane typy błędów i blokad komunikacyjnych	Test teoretyczny
Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się ze współpracownikami	Opisuje wybraną strategię komunikacyjną ułatwiającą porozumiewanie się ze współpracownikami	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

Celem szkolenia jest praktyczne przećwiczenie postaw asertywnych. Poruszane zagadnienia będą dotyczyły porozumiewania się z drugim człowiekiem przy zachowaniu własnych poglądów, odczuć i prawa do powiedzenia „nie”.

Program szkolenia:

MODUŁ I. ASERTYWNOŚĆ (odgrywanie scenek/ról, studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe)

Podczas tego modułu uczestnicy dowiedzą się czy jest asertywność i w jakich obszarach możemy ją rozwijać. Każdy przyglądnie się też swoim postawom i sprawdzi w jakich sytuacjach jest, a w jakich nie jest asertywny.

1. Budowanie postawy asertywnej
2. Co to jest **asertywność**?
3. Zachowanie asertywne, jako opozycja do zachowania agresywnego i uległego
4. Asertywność w ujęciu analizy transakcyjnej
5. Spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych
6. **Komunikat ja** - jako technika zmniejszania oporu u odbiorcy
7. **Mapa asertywności** - diagnoza obszarów wymagających dalszego rozwoju umiejętności asertywnych
8. **Asertywność wobec siebie samego** - zwiększenie poczucia własnej wartości

MODUŁ II. PRAKTYKA POSTAWY ASERTYWNEJ (gry symulacyjne, odgrywanie scenek/ról, studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe, kwestionariusze i testy zachowań)

Ten moduł jest nastawiony na ćwiczenie praktycznych aspektów postawy asertywnej. Uczestnicy poznają i przećwiczą narzędzia związane z obroną swoich praw i aspekty wyrażania wprost swoich opinii.

1. **Stawianie granic**
2. Obrona i reakcja na krytykę
3. Obrona swoich praw i przekonań
4. **Umiejętność odmawiania** i wyrażania swoich uczuć
5. Asertywne radzenie sobie w sytuacjach trudnych
6. Umiejętność obrony przed psychologicznym poniżeniem
7. **Wyrażanie uczuć pozytywnych i negatywnych**
8. Asertywność w informacji zwrotnej

MODUŁ III. ASERTYWNOŚĆ W UJĘCIU ANALIZY TRANSAKCYJNEJ (studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe)

Analiza transakcyjna to ważna teoria pokazująca w jaki sposób komunikujemy się i budujemy relacje z innymi. Moduł ten poświęcony jest pracy nad budowaniem własnych komunikatów i reagowaniem na komunikaty innych. Uczestnicy przyglądną się też w jaki sposób „wchodzimy” w gry psychologiczne i jak z nich się wydostać, bazując na postawie Ja ok, Ty ok.

1. **Style komunikacji** jakimi posługujemy się na co dzień
2. **Co to są transakcje?** - rodzaje transakcji i ich zastosowanie
3. **Obrona komunikacyjna** przed wykorzystaniem i poniżaniem
4. **Gry psychologiczne** - schemat i wejście w grę
5. **Trójkąt dramatyczny i trójkąt zwycięzcy**
6. Budowanie postawy Ja ok - Ty ok

MODUŁ IV. WALIDACJA - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia

- Gry symulacyjne
- Odgrywanie scenek/ról
- Studium przypadków
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Dyskusje problemowe
- Kwestionariusze i testy zachowań

Szkolenia przygotowane zostało w formie warsztatów aktywizujących uczestników, dzięki czemu będą oni mieli szansę praktycznego ćwiczenia zdobytej wiedzy.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Więcej informacji na temat szkolenia znajduje się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/asertywnosc-trening-budowania-profesjonalnej-postawy-w-sytuacjach-zawodowych-i-pewnosci-siebie-w-sytuacjach-prywatnych-2026-05-25-krakow.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 ASERTYWNOŚĆ. Trening budowania profesjonalnej postawy w sytuacjach zawodowych i pewności siebie w sytuacjach prywatnych	Aleksandra Chrapko	25-05-2026	10:00	17:00	07:00
2 z 3 ASERTYWNOŚĆ. Trening budowania profesjonalnej postawy w sytuacjach zawodowych i pewności siebie w sytuacjach prywatnych	Aleksandra Chrapko	26-05-2026	09:00	15:45	06:45
3 z 3 WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	-	26-05-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	114,32 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Chrapko

Doradca Merytoryczny ds. Personalnych i Zatrudnienia. Certyfikowany Coach ACC ICF, doświadczony specjalista HR, ekspert w dziedzinie zarządzania ludźmi i umiejętności "miękkich", konsultant stanowisk kierowniczych wielu firm i instytucji. Pasjonat, w "lekki" sposób mówiący o nie zawsze "lekkich" sprawach.

Wieloletnie doświadczenie trenerskie zdobyłam, realizując szereg projektów szkoleniowych i doradczych dla firm usługowych i produkcyjnych oraz urzędów i instytucji około-biznesowych, a także jako wykładowca Wyższej Szkoły Europejskiej w Krakowie.

Ukończyłam studia filozoficzne oraz posiadam specjalizację w zakresie Zarządzania personelem. .W 2010 roku uzyskałam dyplom instruktora Terapii Ekspresyjnych.

Posiadam doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dofinansowywanych z UE.

W sposób szczególny specjalizuję się w szkoleniach z zakresu: zarządzania ludźmi (kierowanie, motywowanie, budowanie efektywnego zespołu i współpraca w zespole), rozwijania umiejętności społecznych (komunikacja, sztuka prezentacji, zarządzanie sobą w czasie, efektywne radzenie sobie ze stresem i asertywność, rozwój zawodowy i osobisty), podstaw sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe oraz certyfikat ukończenia szkolenia (PRZY FREKWENCJI MIN. 80%)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” .

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego w BUR jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia:

Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

1 godz. szkolenia=45 min.

Adres

ul. Floriana Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel*****Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452