



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

83 oceny

Komunikacja interpersonalna - szkolenie

Numer usługi 2026/01/12/140920/3252825

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.04.2026 do 16.04.2026

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 dochodzić do wspólnych rozwiązań

- Metody asertywnego prezentowania własnych propozycji rozwiązań
- Jak oceniać pomysły w sposób konstruktywny, nie zniechęcając ich autora – autorska technika wspierająca pracę zespołową
- Jak reagować spokojnie i profesjonalnie na krytykę wyrażaną publicznie

2. Ćwiczenia komunikacyjne w różnych kontekstach

- Aktywny trening komunikacji w grupie z bieżącą informacją zwrotną od trenera oraz uczestników (zarówno w obszarze komunikacji werbalnej, jak i niewerbalnej)
- Komunikacja w sytuacjach konfliktowych i napięciowych

- Przekazywanie informacji zwrotnej w wymagających relacjach interpersonalnych
- Postawa proaktywna w komunikacji – świadome branie odpowiedzialności za przebieg i rezultat rozmowy

3. Dyplomacja w komunikowaniu się

- Jak przekazywać feedback korygujący oraz jak okazywać uznanie
- Jak wyrażać problemy, sprzeciw i niezadowolenie
- Jak mobilizować osoby działające zbyt wolno
- Jak stawiać granice oraz jasno komunikować swoje potrzeby i oczekiwania
- Jak modyfikować swój styl komunikacji, gdy chcesz:
 - zachęcić do działania lub podjęcia decyzji,
 - zwiększyć zaangażowanie i poczucie odpowiedzialności rozmówcy,
 - wzmocnić własną pozycję i autorytet.

4. Ukryte Poziomy Komunikatów™ – niewidoczne i niesłyszalne elementy wpływające na odbiorcę

- „Gdy nie wiadomo, o co chodzi... chodzi o Ukryte Poziomy Komunikatów™” – nauka rozpoznawania niejawnych treści w wypowiedziach rozmówców
- Wzmacnianie skuteczności przekazu poprzez świadome przekładanie treści z Ukrytych Poziomy Komunikatów™ na poziom jawny
- Dlaczego ten sam komunikat bywa różnie interpretowany – model czterech płaszczyzn komunikacji wg F.S. von Thuna (cztery pary uszu)
- Praktyczne sposoby komunikowania się z różnymi typami rozmówców, m.in.:
 - kobiety i mężczyźni – jak budować porozumienie,
 - osoby nadwrażliwe – jak chronić je przed negatywnymi emocjami vs. osoby mało empatyczne – jak rozwijać w nich wrażliwość,
 - osoby nadinterpretujące – jak zapobiegać błędnym wnioskowi vs. osoby mało domyślne – jak wspierać ich w lepszym rozumieniu,
 - przedstawiciele pokoleń Baby Boomers, X, Y (Millennials) i Z – jak dostosować przekaz do danej generacji.

5. Zwiększanie skuteczności komunikacji interpersonalnej

- Trening interpersonalny z bieżącym feedbackiem od trenera i uczestników (dotyczącym komunikacji werbalnej oraz mowy ciała)
- Techniki wzmacniania przekazu werbalnego i niewerbalnego w celu budowania autorytetu i zaangażowania odbiorców
- Aktywne słuchanie – jak radzić sobie z rozmówcą nadmiernie gadatliwym lub bardzo małomównym:
 - dopytywanie, zatrzymywanie wypowiedzi, podsumowywanie, odzwierciedlanie,
 - parafrazowanie treści oraz pogłębiona parafraza ukierunkowana na rozwiązania.
- Zadawanie trafnych pytań (zamkniętych, otwartych i coachingowych) w celu prowadzenia rozmowy, pozyskiwania informacji oraz budowania odpowiedzialności rozmówcy.

6. Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) – radzenie sobie z manipulacjami i zniekształceniami językowymi (Metamodel)

- Rozpoznawanie i neutralizowanie chwytów językowych, uogólnień, zniekształceń oraz pomijania informacji
- Prowadzenie rozmowy do otwartej i uczciwej komunikacji dzięki pytaniom Metamodelu
- Zmianianie dynamiki rozmowy z niekonstruktywnej na wspierającą poprzez świadomy dobór słów, presupozycji i struktury wypowiedzi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Komunikacja w zespole projektowym – jak dochodzić do wspólnych rozwiązań	Karolina Prusińska	15-04-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	15-04-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Ćwiczenia komunikacyjne w różnych kontekstach	Karolina Prusińska	15-04-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Karolina Prusińska	15-04-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Dyplomacja w komunikowaniu się	Karolina Prusińska	15-04-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	15-04-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Dyplomacja w komunikowaniu się- ciąg dalszy	Karolina Prusińska	15-04-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Ukryte Poziomy Komunikatów™	Karolina Prusińska	16-04-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	16-04-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Zwiększanie skuteczności komunikacji interpersonalnej	Karolina Prusińska	16-04-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Karolina Prusińska	16-04-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Zwiększanie skuteczności komunikacji interpersonalnej - ciąg dalszy	Karolina Prusińska	16-04-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	16-04-2026	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) – Metamodel	Karolina Prusińska	16-04-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	16-04-2026	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 znajdują 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 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 Arsenał – 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