



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

83 oceny

Komunikacja interpersonalna + test Insights Discovery - szkolenie

Numer usługi 2026/01/12/140920/3252864

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 15.04.2026 do 17.04.2026

2 990,00 PLN brutto

2 990,00 PLN netto

124,58 PLN brutto/h

124,58 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zachęcamy:

- osoby, dla których ważna jest skuteczna i jakościowa współpraca,
- pracowników na różnych poziomach organizacji, zainteresowanych rozwijaniem kompetencji interpersonalnych,
- menedżerów oraz liderów zespołów, którzy chcą wzmocnić swoje umiejętności we współpracy z innymi,
- wszystkich, którzy w swojej ścieżce zawodowej stawiają na świadomą, efektywną komunikację i dobre relacje zawodowe.

W warsztatach mogą również brać udział osoby zaangażowane w inne projekty.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Komunikacja interpersonalna + test Insights Discovery” przygotowuje uczestników do stosowania praktycznych technik pozwalających odczytywać ukryte treści komunikatów, redukować napięcia i budować porozumienie poprzez słowa, ton głosu i mowę ciała. Celem szkolenia jest także rozwój samoświadomości stylu komunikacji w oparciu o

podejście Insights Discovery, co ułatwia dopasowanie komunikacji do różnych osób i sytuacji oraz wspiera skuteczną współpracę i komunikację między działami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje swój styl komunikacji oraz style innych osób w oparciu o model Insights Discovery i świadomie dostosowuje sposób porozumiewania się do rozmówcy.	Uczestnik potrafi nazwać i opisać swój styl komunikacji Insights Discovery oraz wskazać sposoby dopasowania komunikacji do innych stylów.	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje praktyczne techniki komunikacyjne pozwalające odczytywać ukryte treści, obniżać napięcia i budować porozumienie w różnych sytuacjach zawodowych.	Uczestnik poprawnie stosuje poznane techniki komunikacyjne w ćwiczeniach praktycznych i symulacjach sytuacji zawodowych.	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie komunikuje się w relacjach międzydziałowych, dbając o jasność przekazu, emocje i współpracę.	Uczestnik demonstruje konstruktywną postawę komunikacyjną w pracy zespołowej i rozmowach wymagających współpracy między działami.	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

Komunikacja Interpersonalna

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 Poziomych 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 mało mównym:
 - 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 rozmówcy do otwartej i uczciwej komunikacji dzięki pytaniom Metamodelu
- Zmienianie dynamiki rozmowy z niekonstruktywnej na wspierającą poprzez świadomy dobór słów, presupozycji i struktury wypowiedzi

Komunikacja i współpraca w zespole w oparciu o Insights Discovery™

Uczestnicy przed szkoleniem wypełniają online kwestionariusz Insights Discovery™, który stanowi podstawę do autorefleksji i dalszej pracy rozwojowej. Metoda, oparta na teorii osobowości C.G. Junga, pozwala w przystępny sposób zrozumieć indywidualne preferencje, style komunikacji oraz różnice w funkcjonowaniu ludzi w środowisku biznesowym.

Każdy uczestnik otrzymuje indywidualny raport Insights Discovery™, zawierający opis dominującego typu osobowości, stylu komunikacji i współpracy, mocnych stron oraz wyzwań. Profil pokazuje również, jak zmienia się sposób komunikowania w sytuacjach stresu i konfliktu oraz jak skuteczniej współpracować z osobami o odmiennych preferencjach.

- Zrozumienie wpływu osobowości na sposób postrzegania, komunikowania się i budowania relacji w zespole
- Rozpoznawanie różnych stylów komunikacji na podstawie sygnałów werbalnych i niewerbalnych
- Poznanie mocnych stron oraz ograniczeń poszczególnych typów osobowości w pracy zespołowej i biznesowej
- Świadome dopasowywanie stylu komunikacji do współpracowników, przełożonych i klientów

- Skuteczna komunikacja w sytuacjach stresowych i wymagających
- Poszerzanie własnej strefy komfortu i elastyczne rozwijanie kompetencji komunikacyjnych
- Wzmacnianie wybranych aspektów osobowości w celu efektywniejszej współpracy i realizacji celów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Komunikacja w zespole projektowym – jak dochodzić do wspólnych rozwiązań	Karolina Prusińska	15-04-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	15-04-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 22 Ćwiczenia komunikacyjne w różnych kontekstach	Karolina Prusińska	15-04-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 22 Lunch	Karolina Prusińska	15-04-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 22 Dyplomacja w komunikowaniu się	Karolina Prusińska	15-04-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	15-04-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 22 Dyplomacja w komunikowaniu się - ciąg dalszy	Karolina Prusińska	15-04-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 22 Ukryte Poziomy Komunikatów™	Karolina Prusińska	16-04-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	16-04-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 22 Zwiększanie skuteczności komunikacji interpersonalnej	Karolina Prusińska	16-04-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 22 Lunch	Karolina Prusińska	16-04-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 22 Zwiększanie skuteczności komunikacji interpersonalnej - ciąg dalszy	Karolina Prusińska	16-04-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	16-04-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 22 Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) – Metamodel	Karolina Prusińska	16-04-2026	15:00	17:00	02:00
15 z 22 Zrozumienie wpływu osobowości na sposób postrzegania, komunikowania się i budowania relacji w zespole	Karolina Prusińska	17-04-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	17-04-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 22 Rozpoznawanie różnych stylów komunikacji na podstawie sygnałów werbalnych i niewerbalnych	Karolina Prusińska	17-04-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 22 Lunch	Karolina Prusińska	17-04-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 22 Model pracy zespołowej i nowe techniki komunikacji	Karolina Prusińska	17-04-2026	13:00	14:45	01:45
20 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	17-04-2026	14:45	15:00	00:15
21 z 22 Skuteczna komunikacja w sytuacjach stresowych i wymagających	Karolina Prusińska	17-04-2026	15:00	16:00	01:00
22 z 22 Walidacja	Agnieszka Wąsik-Walczak	17-04-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 990,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	124,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

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.



2 z 2

Agnieszka Wąsik-Walczak

Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z biznesem, także międzynarodowym. Przez 7 lat pracowała w globalnych strukturach firm Pandora i Douglas na stanowiskach trenerskich i menedżerskich, m.in. jako Training Manager i Head of Training CEE&ME. Tworzyła programy rozwojowe, takie jak Akademia Lidera i Program Rozwoju Talentów, oraz prowadziła szkolenia z przywództwa, komunikacji, zarządzania zmianą i budowania kultury organizacyjnej.

W roli HR Business Partnera wspierała rekrutację i rozwój menedżerów oraz współtworzyła program Development Center. Specjalizuje się w komunikacji bez przemocy (NVC). Prowadziła treningi interpersonalne i zajęcia dla przyszłych trenerów i coachów w Akademii Trenerów i Coachów Grupy TROP. Współpracowała także z WSiP, prowadząc warsztaty z asertywności, komunikacji i pracy z emocjami dla nauczycieli.

W Pandora projektowała i wdrażała programy rozwoju kompetencji liderskich dla krajów CEE&ME, dzięki którym region osiągnął najlepsze globalne wyniki w obszarze obsługi klienta. Prowadzi coaching menedżerski i life coaching oraz superwizje dla początkujących trenerów. W pracy szkoleniowej stawia na trafną diagnozę potrzeb, uważność i uczenie poprzez doświadczenie.

Ukończyła m.in. Szkołę Trenerów Biznesu INTRA, Szkołę Coachów Grupy TROP, High Performance Team Coaching oraz Extended DISC Certification 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 **150 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-interpersonalna-insights-discovery>

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

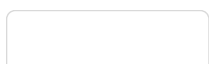
Możliwość parkowania

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).

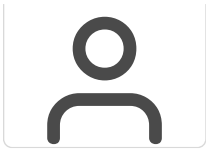
Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kacper Kalinowski



E-mail kacper.kalinowski@4grow.pl

Telefon (+48) 791 412 204