



Skuteczna komunikacja menedżerska i trio zarządzania: zlecenie – monitorowanie – egzekwowani- szkolenie

Numer usługi 2026/01/15/141641/3260012

7 564,50 PLN brutto
6 150,00 PLN netto
189,11 PLN brutto/h
153,75 PLN netto/h

DOROTA
TOMASZEWSKA
TEAM PLAYERS

📍 Poznań / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 5,0 / 5

🕒 40 h

32 oceny

📅 19.03.2026 do 26.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Managerowie, liderzy zespołów, osoby delegujące i egzekwujące zadania
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego i świadomego budowania skutecznej komunikacji menedżerskiej, opartej na rozumieniu zniekształceń komunikacyjnych, adekwatnym doborze stylów komunikowania się, stosowaniu technik komunikacyjnych i informacji zwrotnej oraz efektywnym zleceniu, monitorowaniu i egzekwowaniu zadań w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>analizuje zniekształcenia komunikacyjne oraz ich wpływ na interpretację komunikatów i relacje zawodowe</p> <p>charakteryzuje modele komunikacyjne wykorzystywane w pracy menedżera (kwadrat von Thuna, style komunikacji, modele feedbacku, 5W2H).</p>	<p>wskazuje w opisie sytuacji konkretne zniekształcenia oraz konsekwencje ich wystąpienia.</p> <p>poprawnie przyporządkowuje model do przedstawionego problemu komunikacyjnego.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>stosuje techniki komunikacyjne ograniczające nieporozumienia (parafraza, pytania, język JA, odzwierciedlanie).</p>	<p>formułuje komunikaty zawierające fakty, emocje i potrzeby bez oceniania rozmówcy.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>udziela informacji zwrotnej z wykorzystaniem modeli FUKO i SPINKA.</p> <p>bierze odpowiedzialność za jakość komunikacji i skutki własnych komunikatów w zespole.</p>	<p>przekazuje feedback oparty na faktach, zawierający jasne oczekiwania i konsekwencje.</p> <p>identyfikuje własny wpływ na przebieg i efekt analizowanej sytuacji menedżerskiej.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>wzmacnia kulturę feedbacku i odpowiedzialności w zespole.</p>	<p>proponuje konkretne rozwiązania wspierające regularne udzielanie informacji zwrotnej.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

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

CZĘŚĆ I – KOMUNIKACJA I FEEDBACK (2 DNI)

DZIEŃ 1

Zniekształcenia w procesie komunikacji

- Mechanizmy poznawcze i emocjonalne, filtr percepcyjny, uogólnienia, etykietowanie, czytanie w myślach, zniekształcenia emocjonalne.
- Analiza rzeczywistych komunikatów z pracy uczestników, ćwiczenia rozpoznawania i neutralizacji zniekształceń.

Kwadrat komunikacyjny von Thuna – model czterech uszu

- Wielopoziomowość komunikatów, intencja nadawcy vs interpretacja odbiorcy.
- Ćwiczenia analizy komunikatów, symulacje rozmów, praca na przykładach menedżerskich.

Model von Thuna w praktyce

- Role-playing – te same komunikaty, różne interpretacje
- Warsztaty empatii i słuchania na cztery uszy
- Feedback grupowy i trenerski
- Przełożenie modelu na relacje: pracownik–klient–przełożony

DZIEŃ 2

Style komunikowania się i ich konsekwencje

- Cztery style: uległy, lekceważący, agresywny, asertywny
- Modelowanie stylów przez trenera
- Komunikacja niewerbalna w stylach
- Doświadczeniowe ćwiczenia pokazujące konsekwencje stylów

Techniki komunikacyjne – fundament

- Fakty vs interpretacje
- Język JA
- Pytania otwarte i zanurzone
- Demaskowanie aluzji
- Krótkie ćwiczenia w parach

Techniki komunikacyjne – pogłębienie

- Parafraza i odzwierciedlanie emocji
- Informacja zwrotna
- Symulacje rozmów zespołowych
- Analiza scenek i feedback
- Łączenie technik w spójny styl komunikacyjny

Gra „Prosto z Mostu”-wprowadzenie

- Przygotowanie: rozdanie kart, wprowadzenie instrukcji
- Prezentacji przykładowych reakcji
- Runda próbna

Gra „Prosto z Mostu” – trening integrujący

- Rozgrywki właściwe – zastosowanie wszystkich technik
- Dynamiczne reakcje na trudne sytuacje
- Podliczenie punktów, wyłonienie zwycięzcy
- Podsumowanie gry i transfer do codziennej pracy

CZĘŚĆ II – TRIO ZARZĄDZANIA: ZLECANIE – MONITOROWANIE – EGZEKWOWANIE (2 DNI)

Dzień 3

Co robi dobry lider

- Analiza zachowań lidera (autorytet, zaangażowanie, motywacja)
- Metafora filmu Gladiator a realia zarządzania
- Model 3 obszarów odpowiedzialności menedżera: wynik, utrzymanie zespołu, rozwój pracowników
- Dyskusja i praca na przykładach uczestników

Skuteczne delegowanie zadań

- Zjawisko „getta informacyjnego”
- Najczęstsze błędy w zlecaniu: PO CO? CO? KTO? JAK? DO KIEDY?
- Ćwiczenie „Podróż do Wiednia”
- Narzędzie 5W2H – schemat precyzyjnego delegowania
- Trening formułowania jasnych poleceń

Dzień 4

JAK UWZGLĘDNIĄĆ ROZWÓJ PRACOWNIKÓW W DELEGOWANIU?

- Ćwiczenie „Rzut Zośką” – 4 style zarządzania
- Dwa wymiary pracy kierownika: instruowanie, motywowanie
- Etapy rozwoju pracownika: nowicjusz, pierwsze sukcesy, spadek motywacji / rutyna, samodzielność
- Trudne momenty rozwojowe
- Diagnostyka zespołu
- Dobór stylu delegowania do etapu rozwoju

Z SZACUNKIEM, ALE SKUTECZNIE – EGZEKWOWANIE

- Najczęstsze błędy kierowników
- Procedura Egzekwowania – krok po kroku
- Komunikacja partnerska i stawianie granic
- Uzgadnianie konsekwencji
- Symulacje rozmów egzekwujących

Walidacja

Podczas szkolenia wykorzystane będą metody warsztatowe – prowadzone w ramach usługi zajęcia będą realizowane metodami aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Walidacja wlicza się w czas trwania usługi

Przerwy nie wliczają się w liczbę godzin usługi.

Uczestnik ma nieograniczony dostęp do przekąsek i napojów.

Uczestnicy mogą poprosić o dłuższą przerwę, usługa jest w wydłużona wtedy o czas zrealizowanych przerw.

usługa realizowana w formule godzin dydaktycznych 45 min

Teoria trwa-690 min

praktyka trwa- 1110 min

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Zniekształcenia w procesie komunikacji	ALICJA WINKLER	19-03-2026	10:00	13:15	03:15
2 z 14 Kwadrat komunikacyjny von Thuna – model czterech uszu	ALICJA WINKLER	19-03-2026	13:15	15:45	02:30
3 z 14 Model von Thuna w praktyce	ALICJA WINKLER	19-03-2026	15:45	17:15	01:30
4 z 14 Podsumowanie dnia, kluczowe wnioski	ALICJA WINKLER	19-03-2026	17:15	17:45	00:30
5 z 14 Style komunikowania się i ich konsekwencje	ALICJA WINKLER	20-03-2026	08:00	09:30	01:30
6 z 14 Techniki komunikacyjne – fundament	ALICJA WINKLER	20-03-2026	09:30	11:00	01:30
7 z 14 Techniki komunikacyjne – pogłębienie	ALICJA WINKLER	20-03-2026	11:00	12:30	01:30
8 z 14 Gra „Prosto z Mostu”- wprowadzenie	ALICJA WINKLER	20-03-2026	12:30	13:00	00:30
9 z 14 Gra „Prosto z Mostu” – trening integrujący	ALICJA WINKLER	20-03-2026	13:00	15:45	02:45
10 z 14 Co robi dobry lider	ALICJA WINKLER	25-05-2026	10:00	13:00	03:00
11 z 14 Skuteczne delegowanie zadań	ALICJA WINKLER	25-05-2026	13:00	16:45	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 14 JAK UWZGLĘDNIĄĆ ROZWÓJ PRACOWNIKÓW W DELEGOWANIU?	ALICJA WINKLER	26-05-2026	08:00	11:30	03:30
13 z 14 Z SZACUNKIEM, ALE SKUTECZNIE – EGZEKWOWANIE	ALICJA WINKLER	26-05-2026	11:30	15:15	03:45
14 z 14 Walidacja	-	26-05-2026	15:15	15:45	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 564,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	189,11 PLN
Koszt osobogodziny netto	153,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ALICJA WINKLER

Trener biznesu, certyfikowany konsultant DISC D3, konsultant Mental Health i infolinii kryzysowej, tłumacz języka angielskiego. Koncentruje się na wspieraniu rozwoju umiejętności miękkich na wszystkich poziomach zarządzania w firmach. Posiadam bogate doświadczenie w pracy z klientem indywidualnym oraz grupami. Na sali szkoleniowej przepracowane ponad 8700 godzin, w tym ponad 870 godzin w języku angielskim. Spotkania indywidualne (coachingowe) to ponad 95 h pracy z klientem, również obcojęzycznym. Od marca 2020 roku pracuje również online, w języku polskim jak i angielskim - prowadzenie szkoleń, moderowanie spotkań biznesowych, czy wypracowywanie wspólnych rozwiązań.

Absolwentka studiów filologicznych (Język Biznesu w WSZMiJO w Katowicach, Tłumacz Języka

Angielskiego na Akademii Polonijnej w Częstochowie), studiów podyplomowych - Akademia Psychologii Biznesu (WSB w Chorzowie) oraz Akademia Trenerów Biznesu (Uniwersytet SWPS w Katowicach).

Szkołę z następujących kompetencji:

Komunikacji interpersonalna, asertywności, trudnych rozmów, wystąpień publicznych, prowadzenia efektywnych spotkań, zarządzania stresem, zarządzania zmianą, komunikacji w zmianie, TUM (treningu umiejętności managerskich

W ostatnich 2 latach przeprowadził ponad 120 h szkoleń na temat zakresu tematycznego szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie PDF wysłane mailem.

Warunki uczestnictwa

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/ certyfikat/ dyplom, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie zajęć w formie wywiadu swobodnego (walidacja).

Obecność jest potwierdzona własnoręcznym podpisem na liście obecności prowadzonej przez usługodawcę.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane w formie usługi stacjonarnej.

Zwolnienie z podatku VAT na podstawie art. 43 ust 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT oraz art. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Adres

Poznań 42
61-332 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Dorota Tomaszewska

E-mail dorota@team-players.eu

Telefon (+48) 602 635 623

