



Effect Group Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

521 ocen

Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - szkolenie

Numer usługi 2026/01/19/5339/3266797

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 14:00 h

📅 21.05.2026 do 22.05.2026

2 275,50 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

162,54 PLN brutto/h

132,14 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Warsztat jest adresowany do pracowników, zespołów i liderów nastawionych na rozwój i poszerzenie kompetencji komunikacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	14-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego porozumiewania się w środowisku zawodowym, w szczególności w sytuacjach wymagających budowania i podtrzymywania relacji oraz efektywnej współpracy zespołowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Rozpoznaje czynniki wspierające lub utrudniające współpracę w zespole.</p> <p>Stosuje techniki komunikacji wspierające współpracę i rozumienie w zespole.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wskazuje najczęstsze bariery komunikacyjne i ich skutki. • Opisuje warunki sprzyjające budowaniu zaufania i otwartości. • Identyfikuje własne schematy utrudniające współpracę. • Stosuje aktywne słuchanie, parafrazę i komunikat „ja” w ćwiczeniach. • Dobiera język konstruktywny w rozmowach zespołowych. • Praktykuje pozytywne reagowanie w sytuacjach napięcia. 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Tworzy komunikaty sprzyjające współpracy, budujące bezpieczeństwo i poczucie wpływu.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Opracowuje komunikaty zgodne z zasadami komunikacji empatycznej. • Wskazuje różnice między oceną a obserwacją. • Tworzy wypowiedzi wspierające wspólne cele zespołu. 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Wykorzystuje zasady komunikacji w sytuacjach różnicy zdań i napięcia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wskazuje sposoby konstruktywnego reagowania na konflikt. • Stosuje techniki deeskalacji napięcia w symulacjach. • Praktykuje reakcje sprzyjające utrzymaniu współpracy mimo różnic. 	<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 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

Wstęp do warsztatów:

- Wzajemne poznanie się Uczestników oraz Trenerki
- Określenie celu warsztatów i zdefiniowanie potrzeb Uczestników
- Sprecyzowanie zasad obowiązujących na warsztatach oraz metodologii pracy

MODUŁ I - wszyscy umiemy mówić, zatem dlaczego czasami rujnujemy zamiast budować - czyli krótki wstęp wyrównujący poziom wiedzy o komunikacji, porozumieniu, konflikcie i odmienności:

- Czym naprawdę jest komunikacja i dlaczego warto ją trenować
- Wartość nastawienia, czyli jak przygotować się do rozmowy
- Waga i znajomość celu rozmowy oraz intencja komunikatu
- W jaki sposób łamać stereotypy – pozytywne nastawienie
- Sympatia czy szacunek - sposoby budowania i podtrzymywania szacunku między ludźmi
- Zamiana problemu na rozwiązanie - osobista odpowiedzialność za efekt komunikacji

MODUŁ II - sposoby budowania i podtrzymywania relacji między ludźmi - na czym polega „tajemnica” i jak ją stosować

W jaki sposób się komunikujemy?:

- Umiejętności komunikacyjne Uczestników – co należy wzmacniać a co warto poprawić
- Czego potrzebujemy, by się efektywnie komunikować i rozumieć - jak rozpoznać płaszczyznę komunikacyjną drugiej strony, co decyduje o byciu usłyszanym i rozumianym
- Efekt komunikacji – jak rozpoznać, nazwać i realizować wspólne oraz odmienne cele
- Trwała współpraca – jak diagnozować potrzeby swoje i innych by skutecznie się z nimi komunikować?

Informacja zwrotna – jak to zrobić konstruktywnie?:

- Kiedy i jak przekazywać informację zwrotną?
- Czy informacja zwrotna jest dla nadawcy czy dla odbiorcy?
- Twórcze i efektywne formułowanie informacji zwrotnej, która buduje a nie rani
- Jak sobie radzić z negatywną informacją zwrotną, żeby przyniosła pożądany skutek?
- Jak rozmawiać z bardzo wrażliwym/emocjonalnym człowiekiem?

Trudne sytuacje w komunikacji – jak je rozpoznać i rozwiązać?:

- Różnice i bariery komunikacyjne – jak przeciwdziałać, unikać, wykrywać
- Jak zadbać o komfort i bezpieczeństwo emocjonalne własne i swojego rozmówcy w procesie komunikacji
- W jaki sposób rozpoznać styl społeczny naszego rozmówcy i dopasować się do niego?
- Otwarta komunikacja i odniesienie do problemu – nazywamy fakty, pomijamy oceny
- Każdy myśli nieco inaczej - rozpoznanie potrzeb innych a wzajemne wspieranie się w procesie zmian. Proste techniki tj. parafraza, wyjaśnianie, język pozytywny, język „ja”
- Reguły wywierania wpływu – co robić, aby osiągać własne cele a jednocześnie zachować dobre relacje
- Język perswazji – kontrola nad drobnymi słowami, zwrotami i partykułami, które dają ogromną moc, np. „nie”, „tak, ale”, „spróbuj”, „i”, „spowoduje, sprawi, wywoła”
- Skuteczne rodzaje pytań w rozmowie – przypomnimy sobie skuteczność pytań, zarówno zamkniętych, otwartych, alternatywnych, sugerujących, z implikacją itd

Komunikacja niewerbalna – jak panować nad własnym ciałem i jak odczytywać znaki niewerbalne u rozmówców:

- Części ciała odzwierciedlające myśli – potrenujemy odczytywanie mowy ciała rozmówcy oraz wpływanie na własne gesty i mimikę
- Sygnały poprzedzające ważne stany (odmowa, niewiara, bunt itd.) – w jaki sposób ciało rozmówcy informuje nas o jego negatywnym nastawieniu
- Lista gestów zabronionych – na co szczególnie powinniśmy być czujni

MODUŁ III - „Koncert życzeń”

Odpowiedzi na indywidualne potrzeby i pytania Uczestników

Podsumowanie warsztatów:

- Ewaluacja szkolenia
- Konkretnie, spisane postanowienia wraz z metodologią

- Wręczenie dyplomów

Trenerka zastrzega sobie możliwość drobnych modyfikacji, skrócenia lub poszerzenia niektórych modułów podczas realizacji warsztatów, ze względu na zdiagnozowane potrzeby, wyzwania lub tempo rozumienia i wykonywania ćwiczeń przez Uczestników szkolenia, w zakresie celu nadrzędnego. Poniższy program nie jest harmonogramem szkolenia, zawiera tematy, które wzajemnie się uzupełniają i będą synergicznie poruszane podczas kolejnych modułów szkolenia. Każdy warsztat jest nieco odmienny, gdyż Trenerka dopasowuje się do potrzeb, poziomu rozumienia i tempa trenowania konkretnej grupy szkoleniowej.

Szkolenie realizowane jest stacjonarnie w sali szkoleniowej.

Zajęcia prowadzone są w grupie liczącej od 5 do 12 osób w formie wykładów, ćwiczeń i analizy przypadków.

Każdy uczestnik ma zapewnione miejsce w sali, materiały szkoleniowe oraz możliwość zadawania pytań i dyskusji z trenerem.

Łączny czas trwania szkolenia: 14 godzin zegarowych.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	21-05-2026	11:00	11:10	00:10
3 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	11:10	13:00	01:50
4 z 15 Przerwa obiadowa	Ilona Rajchel	21-05-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	21-05-2026	15:00	15:10	00:10
7 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	15:10	17:00	01:50
8 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	22-05-2026	11:00	11:10	00:10
10 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	11:10	13:00	01:50
11 z 15 Przerwa obiadowa	Ilona Rajchel	22-05-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	22-05-2026	15:00	15:10	00:10
14 z 15 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	15:10	15:50	00:40
15 z 15 Walidacja	Ilona Rajchel	22-05-2026	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 275,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



Ilona Rajchel

Trenerka osobista, coach, mentorka i trenerka grup szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w rozwoju inteligencji emocjonalnej oraz kompetencji społecznych, współtwórczyni Szkoły Demokratycznej. Absolwentka psychologii oraz doradztwa na studiach psychotronicznych. Od lat prowadzi autorskie warsztaty i projekty rozwojowe dla biznesu i osób prywatnych.

Wspiera liderów, zespoły i organizacje w obszarach: zarządzania emocjami, komunikacji, współpracy, wystąpień publicznych, motywacji, kreatywności, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem oraz budowania relacji. Współpracuje m.in. z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi w obszarze samorozwoju.

Od 2008 roku ściśle współpracuje z firmą szkoleniową Effect Group. Wyróżnia ją łączenie wiedzy z psychologii, neuronauki i podejścia holistycznego. Ceni praktyczne podejście, elastyczność, humor i budowanie atmosfery sprzyjającej refleksji i rozwojowi.

Prowadziła szkolenia i coachingi dla m.in.: PZU, PGNiG, Polpharma, MAN, BASF, LG Energy Solution, ARiMR, Capgemini, Viessmann, Polsat, TVP, Sądów, ministerstw, Electrolux, AMICA, NBP, JTI, ENEA, BOSCH, WARTA, BRE Bank, CUPT, Rockfin, MOWI, VOSS, MAGAM, Teneco, GEDEON RICHTER i wielu innych. Od 5 lat prowadzi szkolenia dotyczące komunikacji nastawionej na budowanie współpracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych w wersji drukowanej.

Informacje dodatkowe

Cena udziału w szkoleniu wynosi: 1850 zł + 23% VAT

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena szkolenia dotyczy udziału 1 osoby i zawiera: udział w zajęciach, komplet materiałów, dyplom ukończenia, możliwość indywidualnych konsultacji podczas szkolenia, przerwy kawowe oraz obiad.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest: przesłanie do nas formularza zgłoszenia na e-mail. Nie wymagamy przedpłaty, płatność realizowana jest po szkoleniu.

Rezerwacja noclegów: pomagamy przy rezerwacji noclegów na preferencyjnych warunkach w hotelu, w którym odbywa się szkolenie.

Szkolenia zamknięte

Jeśli są Państwo zainteresowani realizacją szkolenia wewnętrznego z przedstawionego tematu prosimy o kontakt.

Adres

ul. Pawia 15
31-154 Kraków
woj. małopolskie

HOTEL IBIS STARE MIASTO

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Barbara Porzycka

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555