



Szkolenie realizowane w ramach projektu „Postaw swój biznes na nogi”-Zarządzanie emocjami

Numer usługi 2026/01/21/162674/3273154

3 360,00 PLN brutto
3 360,00 PLN netto
210,00 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h

Smart Safety

Consulting Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,5 / 5

114 ocen

📍 Rzeszów

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 29.05.2026 do 12.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych-pracowników i menedżerów,którzy w swojej pracy chcą rozwijać kompetencje emocjonalne w pracy zespołowej i kontaktach biznesowych.

W szkoleniu mogą wziąć udział:

- **menedżerowie** średniego i wyższego szczebla odp. za zarządzanie zespołami i procesami operacyjnymi,
- **liderzy** zespołów handlowych, logistycznych i projektowych,
- **specjaliści** odp. za współpracę międzydziałową i relacje z klientami,
- **pracownicy** zainteresowani rozwojem samoświadomości emocjonalnej, samoregulacji i umiejętności zarządzania emocjami w trudnych sytuacjach,
- **osoby pragnące doskonalić zdol. interpersonalne**, empatię i komunikację w relacjach zawodowych,
- liczba uczestników: **3-10 osób** (opt. do ćw. prakt., pracy w grupach i symulacji występów)

Udział w szkol. nie wymaga uprzedniego przygot. merytorycznego. Program został opracowany z myślą o osobach rozpoczynających zdobywanie wiedzy w danym obszarze, w tym również o uczestnikach bez wcześniejszego doświad. szkoleniow. w tej tematyce.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

28-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje Uczestnika do samodzielnego rozwijania kompetencji w zakresie inteligencji emocjonalnej oraz skutecznego zarządzania emocjami w środowisku biznesowym. W ramach udziału w usłudze Uczestnik nauczy się rozpoznawać i kontrolować własne reakcje emocjonalne, lepiej rozumieć emocje innych osób, stosować techniki komunikacji empatycznej i asertywnej, budować trwałe relacje interpersonalne, wzmacniać automotywację oraz podejmować decyzje w oparciu o fakty, a nie impulsy emocjonalne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje pojęcie inteligencji emocjonalnej	– rozróżnia kompetencje emocjonalne i społeczne	Test teoretyczny
	– charakteryzuje znaczenie emocji w pracy zespołowej	Test teoretyczny
Charakteryzuje mechanizmy samoregulacji	– opisuje metody kontroli emocji	Test teoretyczny
	– rozróżnia proaktywne i reaktywne strategie działania	Test teoretyczny
Definiuje rolę samoświadomości w pracy zawodowej	– rozróżnia samoświadomość poznawczą i emocjonalną	Test teoretyczny
	– uzasadnia jej znaczenie dla efektywności pracy	Test teoretyczny
Charakteryzuje techniki komunikacji empatycznej	– opisuje zasady NVC	Test teoretyczny
	– klasyfikuje sytuacje wymagające zastosowania komunikacji empatycznej	Test teoretyczny
Rozróżnia style reagowania w sytuacjach kryzysowych	– identyfikuje reakcje proaktywne i reaktywne	Test teoretyczny
	– uzasadnia skutki każdej strategii	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje wpływ nastroju na wykonanie zadań	– rozróżnia wpływ emocji pozytywnych i negatywnych	Test teoretyczny
Analizuje zachowania w trudnych relacjach interpersonalnych	– klasyfikuje konsekwencje dla wyników pracy	Test teoretyczny
	– identyfikuje manipulacje i zaczepki	Test teoretyczny
Stosuje techniki komunikacji empatycznej	– uzasadnia skutki różnych reakcji	Test teoretyczny
Stosuje techniki komunikacji empatycznej	– dobiera język i formę przekazu w scenariuszach testowych	Test teoretyczny
	– uzasadnia dobór techniki	Test teoretyczny
Projektuje strategie zarządzania emocjami zespołu	– identyfikuje sytuacje kryzysowe w zespole	Test teoretyczny
Projektuje strategie zarządzania emocjami zespołu	– dobiera metody wspierające stabilność emocjonalną grupy	Test teoretyczny
Tworzy scenariusze konstruktywnej krytyki	– projektuje komunikaty uwzględniające emocje odbiorcy	Test teoretyczny
Tworzy scenariusze konstruktywnej krytyki	– dobiera odpowiednie techniki wyrażania opinii	Test teoretyczny
Stosuje strategie budowania odporności emocjonalnej	– projektuje działania wspierające spokój w sytuacjach kryzysowych	Test teoretyczny
Stosuje strategie budowania odporności emocjonalnej	– identyfikuje sygnały przeciążenia i reaguje adekwatnie	Test teoretyczny
Zarządza własnymi emocjami w sytuacjach trudnych	– rozróżnia reakcje proaktywne i reaktywne	Test teoretyczny
Zarządza własnymi emocjami w sytuacjach trudnych	– proponuje skuteczne strategie kontroli emocji	Test teoretyczny
Stosuje techniki NVC w praktyce	– klasyfikuje komunikaty według zasad NVC	Test teoretyczny
Stosuje techniki NVC w praktyce	– dobiera odpowiednie reakcje w trudnych sytuacjach	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kształtuje świadomość emocjonalną w zespole	– identyfikuje reakcje emocjonalne członków zespołu	Test teoretyczny
	– projektuje działania wspierające rozwój kompetencji emocjonalnych	Test teoretyczny
Rozwija umiejętność podejmowania decyzji w oparciu o fakty	– monitoruje emocjonalne pułapki	Test teoretyczny
	– planuje decyzje niezależne od impulsywnych reakcji	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

Dzień 1

6 godz. zajęć teoretycznych, 2 godz. zajęć praktycznych

1. Inteligencja emocjonalna i znaczenie emocji w życiu zawodowym.

- 5 kompetencji emocjonalnych i społecznych w praktyce.
- Na co powinniśmy zwrócić uwagę – IPD (indywidualny plan działania)

2. Samoświadomość emocjonalna i samoregulacja w relacjach ze współpracownikami.

- Świadomość swoich emocji, kiedy i jak ich doświadczam – kolory emocji.
- Nagła i przedłużająca się zmiana w moim sposobie życia.
- Emocjonalne reakcje na kryzys, strach: jak my ludzie, reagujemy?
- Umiejętność rozumienia emocji innych, jako warunek efektywnego działania w środowisku pracy.
- Proaktywność i reaktywność w pracy z emocjami.

- Proaktywne sposoby na spędzanie czasu, edukację, wzmacnianie relacji (zamiast zamartwiania i stresu).

Dzień 2

5 godz. 45min. zajęć teoretycznych, 2 godz. zajęć praktycznych

3. Budowanie silnych relacji.

- Co osobiście mogę zrobić z sytuacją, w której się znajduję, co zrobić ze swoimi emocjami?
- Zasady kierowania emocjami.
- Jak komunikować emocje, by one nie komunikowały się za nas?
- Techniki asertywne wyrażania emocji w trudnych sytuacjach interpersonalnych.
- NVC i komunikacja empatyczna.
- Reagowanie na atak werbalny (na chłodno).
- Reagowanie na zaczepki manipulacyjne i nieuprawnioną krytykę.
- Wyrażanie konstruktywnej krytyki opartej o uwalnianie emocji.
- Komunikacja niewerbalna – jak otoczenie czyta moje emocje.
- Jak komunikacja niewerbalna wpływa na mnie? – postawa, a emocje i hormony.

4. Zaawansowane zdolności społeczne i motywacja.

- Rozpoznawanie i rozumienie potrzeb i postaw innych – praca na empatii.
- Zyski i straty: czy warto być empatycznym w biznesie? (po co nam empatia w relacjach?)
- Wpływ nastroju, gdy dostaniemy zadanie do wykonania.
- Automotywacja, a język jakim do siebie mówimy.
- Różnice w postrzeganiu i interpretacji tych samych stwierdzeń; zauważanie różnic między faktami a interpretacją (emocji).
- Wpływ społeczny – czyli, jak działać partnersko i budować współpracę?
- Podejmowanie decyzji w oparciu o fakty, nie o emocje i uczucia.
- Jak panować nad silnymi emocjami jak gniew, złość, irytacja, frustracja, bezradność - co robić? czego nie robić
- Jak sobie radzić z przeciążeniami? jak się „samo-regulować”
- Jak ja mogę zachować spokój i zaakceptować sytuację?

5. Podsumowanie. Emocjonalna zmiana zaczyna się ode mnie.

6. Przekazanie zadania – post work

7. Walidacja (15min)

Celem walidacji jest potwierdzenie, że uczestnik szkolenia osiągnął zakładane efekty uczenia się.

Walidacja odbywa się w formie **testu teoretycznego** realizowanego na ostatnim etapie szkolenia. Test ma na celu weryfikację stopnia przyswojenia wiedzy przekazanej podczas zajęć oraz zrozumienia zasad i technik omawianych w poszczególnych modułach szkoleniowych.

Narzędziem walidacyjnym **jest test jednokrotnego wyboru** w formie papierowej zawierający pytania zamknięte. Test przeprowadzany jest bezpośrednio po zakończeniu części szkoleniowej, w obecności trenera prowadzącego lub wyznaczonej osoby odpowiedzialnej za weryfikację efektów uczenia się. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest udzielenie co najmniej 70% prawidłowych odpowiedzi. Za przygotowanie pytań do testu odpowiedzialny jest walidator, natomiast osoba prowadząca rozdaje testy na miejscu szkolenia. Testy po zakończeniu usługi są sprawdzane przez walidatora.

Czas przeznaczony na test: **15 minut**.

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

Szkolenie trwa 16x 60 minut = 16 godz. zegarowych. Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w wymiarze jednej godz. każdego dnia.

Szkolenie adresowane jest do osób dorosłych - pracowników i menedżerów, którzy chcą rozwijać kompetencje emocjonalne w pracy zespołowej i relacjach biznesowych liderzy zespołów (menadżerowie; liderzy zespołów handlowych, logistycznych i projektowych; specjaliści od sp. relacji z klientami oraz współpracy międzydziałowej, zainteresowani rozwojem samoświadomości emocjonalnej, samoregulacji i zarządzania emocjami; osoby, które chcą doskonalić zdolności interpersonalne).

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi :

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej.

Maksymalna liczba uczestników grupy: 10 osób.

Liczba stanowisk pracy: każdy z Uczestnik posiada dostęp do własnego stanowiska pracy.

Podział na podgrupy 4–5 osobowe, w zależności od ilości uczestników podczas ćwiczeń praktycznych, ustalany podczas szkolenia.

W ramach szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały szkoleniowe.

Warunki organizacyjne zostały **dotatkowo** opisane w sekcji Warunki uczestnictwa.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 1.Inteligencja emocjonalna i znaczenie emocji w życiu zawodowym.	Katarzyna Matuszczak	29-05-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 przerwa kawowa	Katarzyna Matuszczak	29-05-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 1.Inteligencja emocjonalna i znaczenie emocji w życiu zawodowym. c.d.	Katarzyna Matuszczak	29-05-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 przerwa obiadowa	Katarzyna Matuszczak	29-05-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 15 2.Samoświadomość emocjonalna i samoregulacja w relacjach ze współpracownikami.	Katarzyna Matuszczak	29-05-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 15 przerwa kawowa	Katarzyna Matuszczak	29-05-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 15 2. Samoświadomość emocjonalna i samoregulacja w relacjach ze współpracownikami c.d.	Katarzyna Matuszczak	29-05-2026	15:15	17:00	01:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 3. Budowanie silnych relacji.	Katarzyna Matuszczak	12-06-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 przerwa kawowa	Katarzyna Matuszczak	12-06-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 4. Zaawansowane zdolności społeczne i motywacja.	Katarzyna Matuszczak	12-06-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 przerwa obiadowa	Katarzyna Matuszczak	12-06-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 15 5. Podsumowanie . Emocjonalna zmiana zaczyna się ode mnie.	Katarzyna Matuszczak	12-06-2026	13:30	15:00	01:30
13 z 15 przerwa kawowa	Katarzyna Matuszczak	12-06-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 15 6. Przekazanie zadania – post work	Katarzyna Matuszczak	12-06-2026	15:15	16:45	01:30
15 z 15 7. Walidacja	-	12-06-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 360,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 360,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Matuszczak

Trener, psycholog, konsultant. Absolwentka Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej. Ukończyła Szkołę Treningu i Warsztatu psychologicznego i Akademii Trenera w Ośrodku Pomocy i Edukacji Psychologicznej INTRA. Certyfikowany konsultant narzędzia diagnostycznego D3™ wydany przez The Institute for Motivational Living, praktyk i trener Prism Brain Mapping oraz konsultant MTQ48. Od ponad 17 lat pracuje jako trener/konsultant dla wielu firm. Wykładowca na Uniwersytecie Humanistyczno-społecznym SWPS. Specjalizuje się w rozwoju i doskonaleniu umiejętności „miękkich” dla osób pracujących na wszystkich szczeblach organizacji, prowadzi konsultacje i szkolenia z zakresu: budowanie relacji w zespole (współpraca w zespole), komunikacji, zarządzanie zespołem, zmiana nawyków, rozwiązywaniem konfliktów, zarządzanie zmianami wynikającymi z przeobrażeń na rynku prac, zarządzanie pracą zdalną i hybrydową, zrównoważone zarządzanie potencjałem pracowników, obsługa klienta. Szkoliła doradzała m. innymi dla: Samsung Electronics Polska, Aviva, Tauron Polska Energia, Asseco Poland, KGHM Polska, Totalizator Sportowy, Neckermann Polska, BP, Jelfa, Amadeus Polska, SWPS, Top Marketing, Jeronimo Martins, KPRM. Posiada ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w przeciągu ostatnich 24 miesięcy, liczone wstecz od rozpoczęcia szkolenia. W ciągu ostatnich 5lat licząc od daty usługi, prowadził szkolenia o tej samej oraz pokrewnej tem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę szkolenia (prezentacje) oraz skrypt.

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia powinni mieć możliwość swobodnego zajęcia swojego miejsca na szkoleniu, możliwość robienia notatek oraz zapewnienie odpowiedniej odległości do czytania wyświetlanej prezentacji.

W przypadku zapewnienia sali szkoleniowej przez zamawiającego szkolenie, odpowiedzialność za powyższe warunki spoczywa na zamawiającym. Wielkość sali powinna być dostosowana do liczby uczestników, zapewniając odpowiednią przestrzeń na każdego uczestnika, zgodnie z normami bezpieczeństwa (przykładowo, 1,5-2 m² na osobę).

Dla osób z niepełnosprawnościami sala szkoleniowa powinna obejmować podjazdy i windy, odpowiednio szerokie drzwi, przestrzeń umożliwiającą swobodne poruszanie się wózkami inwalidzkimi, przystosowane toalety, a także stanowiska dla osób z niepełnosprawnościami (np. stoły z regulowaną wysokością).

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkoleniowe, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania

Podczas szkolenia przewidziane są:

2 przerwy kawowe x 15 min

1 przerwa x 30 min

Rezerwacja i obsługa: Powinna być dostępna os. odpowiedzialna za rezerwację i obsługę sali, gotowa do pomocy w przypadku problemów technicznych lub organizacyjnych podczas szkolenia (kont. tel.).

Sala szkol. powinna zawierać:

- dostęp do światła dziennego
- bezpieczne i higieniczne warunki real. szkol.
- regulaminy i instr. BHP, zas. ewakuacji, instr. bezp. pożar.

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 podpunkt c), ustawy o vat

Adres

ul. 9 Dywizji Piechoty 8
35-083 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Łukasz Furtak

E-mail biuro@smartsc.com.pl

Telefon (+48) 534 483 483