

**Efektywna Komunikacja**

Numer usługi 2026/01/23/5456/3278568

2 250,00 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

160,71 PLN brutto/h

160,71 PLN netto/h

Gdańska Fundacja

Kształcenia

Menedżerów

★★★★★ 4,8 / 5

82 oceny

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 19.03.2026 do 20.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla menedżerów wszystkich szczebli, handlowców, członków zespołów projektowych, osób poszukujących skutecznych metod komunikacji interpersonalnej.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	18-03-2026
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

Celem edukacyjnym jest rozwój umiejętności skutecznej komunikacji interpersonalnej w organizacji: budowania relacji opartych na zaufaniu, świadomego wykorzystywania własnego stylu komunikowania, udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej oraz radzenia sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych w sposób asertywny i nastawiony na rozwiązywanie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna zasady skutecznej komunikacji w organizacji, w tym bezpieczeństwo psychologiczne, bariery komunikacyjne oraz podstawowe modele komunikacji i konfliktu.	Identyfikuje bariery i zniekształcenia w komunikacji, rozróżnia rodzaje konfliktów oraz rozpoznaje poziomy komunikatu (np. model „uszu” von Thun’a) i ich konsekwencje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Stosuje techniki komunikacyjne wspierające współpracę: aktywne słuchanie, pytania, parafrazę, klaryfikację oraz konstruktywną informację zwrotną.	Dobiera właściwe techniki do opisu sytuacji, poprawnie wskazuje elementy informacji zwrotnej (FUO / questioning feedback) oraz wybiera adekwatne działania w scenariuszach wymagających konsensusu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Buduje relacje win-win i komunikuje się asertywnie, dbając o granice, szacunek i rozwiązania w sytuacjach trudnych.	Wskazuje zachowania wzmacniające zaufanie i współpracę, rozpoznaje postawy: uległą/agresywną/asertywną oraz wybiera konstruktywne reakcje na presję, krytykę, manipulację i agresywnego rozmówcę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

CO DECYDUJE O SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI W ORGANIZACJI?

- Bezpieczeństwo psychologiczne i postawa win-win jako warunek efektywnej komunikacji i współpracy w zespole
- Budowanie zaufania w relacjach biznesowych

- Formułowanie konstruktywnych celów w komunikacji

MÓJ OSOBISTY STYL KOMUNIKOWANIA SIĘ I BUDOWANIA RELACJI

- Jak się komunikuję – diagnoza osobistego stylu komunikowania się w obszarze czterech stylów: ekspresji, działania, porządkowania i harmonii
- Określenie potencjału i ryzyk w obszarze każdego ze stylów komunikowania się
- Różnice w stylu komunikowania się w zespole – różnorodność jako siła zespołu
- Budowanie relacji i ścieżki dotarcia do współpracowników o odmiennym stylu komunikowania

SKUTECZNA KOMUNIKACJA – TECHNIKI I ZASADY

- Wykorzystanie wiedzy o mowie ciała do zwiększenia perswazyjności własnego przekazu oraz rozpoznawania sygnałów wysyłanych przez partnerów w rozmowie
- Zasady i techniki aktywnego słuchania – zadawanie pytań, parafraza, klaryfikacja
- Wykorzystanie modelu uszu von Thun'a do lepszego odczytywania różnych poziomów komunikatu i intencji rozmówcy
- Konstruktywna Informacja zwrotna – metodą FUO oraz metodą informacji zwrotnej opartej o pytania (questioning feedback)

KOMUNIKACJA W SYTUACJACH KONFLIKTOWYCH W ORGANIZACJI

- Rodzaje konfliktów: konflikt relacji, interesów, wartości, danych – jak je rozpoznać, co pomaga w ich rozwiązywaniu
- Bariery i zniekształcenia poznawcze pojawiające się w sytuacjach konfliktowych
- Sposoby przełamywania trudności w komunikacji i rozwiązywania sytuacji konfliktowych w organizacji – dochodzenie do rozwiązań ponad podziałami, negocjacje zespołowe
- Elementy komunikacji asertywnej: jak odmówić, jak postawić granicę, jak radzić sobie z agresywnym rozmówcą

ASERTYWNA POSTAWA W PROCESIE KOMUNIKACJI

- Postawa agresywna, uległa i asertywna – ich przejawy w komunikacji
- Obrona własnych granic – sztuka odmawiania.
- Budowanie niekonfrontacyjnych komunikatów w sytuacji presji, krytyki i manipulacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Co decyduje o skutecznej komunikacji w organizacji?	Jagoda Owczarek	19-03-2026	08:30	12:30	04:00
2 z 6 Mój osobisty styl komunikowania się i budowania relacji	Jagoda Owczarek	19-03-2026	12:30	15:30	03:00
3 z 6 Skuteczna komunikacja – techniki i zasady	Jagoda Owczarek	20-03-2026	08:30	10:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 6 Komunikacja w sytuacjach konfliktowych w organizacji	Jagoda Owczarek	20-03-2026	10:30	12:30	02:00
5 z 6 Asertywna postawa w procesie komunikacji	Jagoda Owczarek	20-03-2026	12:30	15:10	02:40
6 z 6 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Jagoda Owczarek	20-03-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jagoda Owczarek

Specjalizuje się w szkoleniach oraz projektach doradczych z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi. Prowadzi szkolenia doskonalące kompetencje kierownicze, z obszaru budowania zespołu, komunikacji czy obsługi klienta.

Jako trener szkoliła pracowników wszystkich szczebli zarządzania, pracowników produkcji oraz działów handlowych, call centre i obsługi klienta. Zrealizowała liczne projekty doradcze i rozwojowe we współpracy z Działami HR, między innymi badając kompetencje pracowników metodą DC i AC

czy wdrażając systemy ocen okresowych. Współtworzyła i prowadziła zajęcia w ramach podyplomowych studiów Akademia Rozwoju Umiejętności Trenerskich dla Uniwersytetu SWPS. Przez 2 lata prowadziła projekt szkoleniowo-doradczy współfinansowany przez UE szkoląc z obszaru CSR małe i średnie przedsiębiorstwa.

Jest magistrem psychologii, ukończyła kurs trenerski asygnowany przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne. Posiada Certyfikat NLP Practitioner. Ukończyła także czteroletnie szkolenie w zakresie terapii psychoanalitycznej.

Doświadczenie zawodowe zdobyła pracując m.in. dla:

Bank BPH, PGNiG, Grupa Żywiec SA, Ergo Arena, Atena SA, ZUS, Stock Polska SA, Poczta Polska, Postdata SA, Blue Media

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

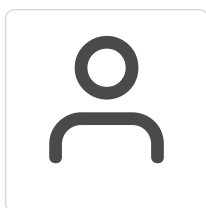
Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jaglowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590