



PERSONAL
POWERON SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie feedback, który działa – szkolenie budowanie kultury rozmów opartych na zaufaniu, jasności i odpowiedzialności.

Numer usługi 2026/01/30/197516/3295908

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 23.03.2026 do 24.03.2026

2 460,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

117,14 PLN brutto/h

95,24 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do firm i ich pracowników, w tym mikroprzedsiębiorstw (również osób samozatrudnionych), małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP) oraz pracodawców niebędących przedsiębiorstwami i ich pracowników. Grupę docelową stanowią właściciele firm, menedżerowie, liderzy zespołów, specjaliści HR, a także pracownicy odpowiedzialni za współpracę zespołową, delegowanie zadań, ocenę pracy, udzielanie informacji zwrotnej oraz komunikację w sytuacjach wymagających jasności i odpowiedzialności. Szkolenie przeznaczone jest dla osób posiadających co najmniej podstawowe doświadczenie zawodowe, które w swojej codziennej pracy prowadzą rozmowy z innymi pracownikami lub współpracownikami, w tym rozmowy korygujące, rozwojowe lub oceniające. Wymagania wstępne obejmują podstawową znajomość zasad komunikacji interpersonalnej oraz doświadczenie w pracy zespołowej; nie jest wymagana specjalistyczna wiedza z zakresu komunikacji ani wcześniejsze szkolenia z feedbacku.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

22-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

21

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 samodzielnego prowadzenia rozmów feedbackowych w środowisku pracy, w tym formułowania precyzyjnej i nieoceniającej informacji zwrotnej, radzenia sobie z emocjami i oporem rozmówcy, stawiania jasnych oczekiwań oraz wzmacniania motywacji i odpowiedzialności poprzez codzienny feedback w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady skutecznej informacji zwrotnej w środowisku pracy.	rozdziela fakty, opinie i interpretacje w komunikatach feedbackowych	Test teoretyczny
	charakteryzuje elementy konstruktywnej informacji zwrotnej	Test teoretyczny
	wyjaśnia rolę intencji, odpowiedzialności i kontekstu w rozmowie feedbackowej	Test teoretyczny
Rozdziela style komunikacyjne i ich wpływ na relacje oraz odpowiedzialność w zespole	charakteryzuje różnice pomiędzy postawą asertywną, agresywną i uległą	Test teoretyczny
	wskazuje konsekwencje niewłaściwego stylu komunikacji dla relacji zawodowych	Test teoretyczny
	identyfikuje bariery komunikacyjne wynikające z wartości i przekonań	Test teoretyczny
Formułuje precyzyjną informację zwrotną dostosowaną do sytuacji i rozmówcy.	konstruuje komunikaty feedbackowe z wykorzystaniem wybranych modeli	Obserwacja w warunkach symulowanych
	precyzyjnie nazywa zachowania i ich konsekwencje bez oceniania i obwiniania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	formułuje jasne oczekiwania i propozycje dalszych działań	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzi rozmowy feedbackowe w sytuacjach trudnych i emocjonalnych.	planuje przebieg rozmowy feedbackowej z uwzględnieniem celu, czasu i kontekstu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Obserwacja w warunkach symulowanych, kontroluje przebieg rozmowy w sytuacji oporu lub podwyższonych emocji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	reaguje na zachowania eskalujące konflikt w sposób ograniczający napięcie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zasady odpowiedzialnej i etycznej komunikacji w relacjach zawodowych	stosuje komunikację opartą na szacunku i odpowiedzialności za przekaz	Obserwacja w warunkach symulowanych
	zachowuje otwartość na informację zwrotną otrzymywaną od innych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	respektuje granice rozmówcy w sytuacjach wymagających feedbacku	Obserwacja w warunkach symulowanych
Ocenia własny styl komunikacji i planuje rozwój nawyków feedbackowych w pracy.	analizuje własne reakcje i zachowania w rozmowach feedbackowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	identyfikuje obszary do rozwoju w zakresie komunikacji i relacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	planuje działania sprzyjające budowaniu kultury bieżącej informacji zwrotnej	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

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego:

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego uczestnik powinien posiadać podstawowe doświadczenie zawodowe oraz brać udział w codziennej współpracy z innymi pracownikami lub współpracownikami.

Szkolenie adresowane jest do przedsiębiorców oraz ich pracowników, w tym mikroprzedsiębiorstw (również osób samozatrudnionych), małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP) oraz pracodawców niebędących przedsiębiorstwami i ich pracowników. Wymagana jest podstawowa znajomość zasad komunikacji interpersonalnej oraz doświadczenie w pracy zespołowej; nie jest wymagana specjalistyczna wiedza z zakresu feedbacku ani wcześniejsze szkolenia w tym obszarze.

Dzień 1 – Fundamenty skutecznego feedbacku

1. Wprowadzenie – po co nam informacja zwrotna w organizacji?

- przegląd doświadczeń uczestników
- najczęstsze trudności w dawaniu i przyjmowaniu feedbacku
- rola informacji zwrotnej na poziomie pracownika, lidera i organizacji

2. Postawy wspierające efektywny feedback

- asertywność vs. agresja vs. uległość
- intencja rozmowy jako fundament zaufania
- odpowiedzialność za komunikację (str. 3)

3. Z czego składa się dobra informacja zwrotna?

- oddzielanie **faktów** od **opinii i interpretacji**
- komunikat JA
- precyzyjne nazywanie zachowań
- mówienie o emocjach bez obwiniania

4. Konstrukcja komunikatu

Narzędzia:

- FUKO
- FIOLKA
- FBI
- Feedforward

5. Jak przygotować się do trudnej rozmowy?

- rola kontekstu
- dobór czasu, miejsca i celu
- kontrola emocji i napięcia

Dzień 2 – Zaawansowane techniki, praktyka, symulacje

1. Kwadrat wartości

- analiza kompetencji i wartości
- jak wartości wpływają na blokady komunikacyjne

2. Feedback w sytuacjach trudnych i konfliktowych

- wysoka emocjonalność
- opór pracownika lub współpracownika

- unikanie rozmów
- błędy prowadzące do eskalacji

3. Jak chwalić, żeby budować motywację i zaangażowanie?

- pochwały oparte na faktach
- dopasowanie formy (1:1 / grupa / pisemnie)

4. Budowanie kultury feedbackowej w zespole

- bieżący feedback na co dzień
- prośenie o informację zwrotną
- model zachowań lidera
- (str. 8 – „wzmacniamy budowanie nawyków”)

5. Symulacje 1:1 i scenki z życia

- uczestnicy pracują na własnych przykładach
- analiza nagrań / autoanaliza

6. Podsumowanie i indywidualna informacja zwrotna

- zadanie wdrożeniowe
- omówienie najtrudniejszych sytuacji indywidualnych

7. Walidacja: Test teoretyczny, Obserwacja w warunkach symulowanych

Warunki organizacyjne

- Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych.
- Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.
- Walidacja efektów uczenia się jest wliczona w czas trwania szkolenia.
- Metody walidacji efektów uczenia się: Test teoretyczny, Obserwacja w warunkach symulowanych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 460,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	117,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Wojciekiewicz

Trener biznesu, coach i konsultant specjalizujący się w obszarach motywacji, przywództwa, komunikacji interpersonalnej oraz przeciwdziałania wypaleniu zawodowemu. Od 2011 r. posiada certyfikację Coach ICC, a od 2018 r. jest Mediatorem PCM. W latach 2020–2025 prowadził liczne szkolenia i projekty rozwojowe dla organizacji w zakresie zarządzania zespołem, inteligencji emocjonalnej, radzenia sobie ze stresem oraz budowania zaangażowania pracowników. W 2021 r. uzyskał certyfikat Konsultanta metody i narzędzia Personal PowerON®, a w 2025 r. certyfikat Skala Współpracy. Od 2020 r. tworzy materiały szkoleniowe (ebooki, karty pracy, materiały wideo) dla firm szkoleniowych, m.in. Maroney i Personal PowerON. Posiada wykształcenie wyższe z zakresu psychologii klinicznej (Uniwersytet SWPS) oraz pozostaje w trakcie certyfikacji psychoterapeuty TSR, uczestnicząc w regularnej superwizji (2021–2025).

Osoba prowadząca usługę ma kwalifikacje / doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały:

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

- e-book „Feedback – sztuka autentycznego wspierania rozwoju”
- zestaw narzędzi do szybkiego użycia (FUKO, FBI, Feedforward)
- checklisty: „Jak przygotować się do rozmowy feedbackowej”
- notatki wizualne ze szkolenia
- dostęp do materiałów video

Dostawa Usług zapewni osobie ze szczególnymi potrzebami na jej wniosek materiały dydaktyczne dostosowane do jej potrzeb.

Informacje dodatkowe

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień, prosimy o kontakt przed zapisem na usługę.

Adres

ul. Jutrzenki 137

02-231 Warszawa

woj. mazowieckie

Szawa Conference - Centrum Konferencyjne Budynek Oxygen Park, Jutrzenki 137, 02-231 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Milena Cieśla

E-mail milena.ciesla@personalpoweron.com

Telefon (+48) 530 077 545