



FUNDACJA
ROZWOJU
KOMPETENCJI I
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚCI PROAKTYWNI

★★★★★ 4,6 / 5
239 ocen

Komunikacja i rozwiązywanie konfliktów w zespole

Numer usługi 2026/01/31/137673/3298428

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 30.03.2026 do 29.04.2026

2 160,00 PLN brutto

2 160,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do każdego, kto chce podnieść swoje kompetencje w zakresie asertywnej komunikacji z innymi oraz rozwiązywania konfliktów, w szczególności do pracowników i menedżerów różnych szczebli organizacji. Zapraszamy również całe zespoły, które na co dzień współpracują.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	23-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego komunikowania się oraz zarządzania konfliktami poprzez asertywne wyrażanie własnych potrzeb i opinii oraz opanowanie emocji w sytuacjach konfliktowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • definiuje asertywności i jej roli w komunikacji interpersonalnej, • charakteryzuje asertywne zachowania, • rozróżnia zachowania asertywne, agresywne, pasywne i manipulacyjne, • charakteryzuje techniki asertywnej komunikacji, • rozróżnia typy konfliktów w zespole.	Uczestnik: • różróżnia między asertywnością a innymi stylami komunikacji, • charakteryzuje znaczenie asertywności w relacjach zawodowych i prywatnych, • charakteryzuje przykłady asertywnej postawy w różnych sytuacjach (np. odmowa, wyrażanie opinii, przyjmowanie krytyki), • klasyfikuje podane przykłady zachowań do odpowiednich kategorii (zachowania asertywne, agresywne, pasywne i manipulacyjne), • charakteryzuje wybrane techniki (np. zdarta płyta, technika FUKO, jujitsu werbalne).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • projektuje komunikaty asertywnej informacji zwrotnej w modelu FUKO, • projektuje komunikaty, przez które skutecznie wyraża potrzeby i oczekiwania w sposób szanujący innych, • stosuje strategie rozwiązywania konfliktów oraz techniki mediacji i negocjacji.	Uczestnik: • projektuje poprawny komunikat zawierający wszystkie elementy modelu FUKO (F – fakty, U – uczucia, K – konsekwencje, O – oczekiwania), • projektuje komunikaty pozbawione ocen, • formułuje komunikat „ja” zamiast „ty”, • formułuje komunikaty jasne, uprzejme, nienaruszające granic innych, • dobiera strategie do konkretnej sytuacji konfliktowej (np. kompromis, współpraca).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: • stosuje techniki zarządzania emocjami w sytuacjach konfliktowych.	Uczestnik: • charakteryzuje poznane techniki opanowania emocji (np. oddech, dystans, przerwa emocjonalna), • definiuje i nazwa emocje oraz adekwatnie je komunikować.	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

Szkolenie skierowane jest do każdego, kto chce podnieść swoje kompetencje w zakresie asertywnej komunikacji z innymi oraz rozwiązywania konfliktów, w szczególności do pracowników i menedżerów różnych szczebli organizacji. Zapraszamy również całe zespoły, które na co dzień współpracują.

Podczas szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

Moduł 1: Wprowadzenie do Komunikacji w Zespole

1. Definicja i rodzaje komunikacji
2. Rola komunikacji w zespole: efektywna wymiana informacji
3. Bariery komunikacyjne i sposoby ich pokonywania

Moduł 2: Style Komunikacji

1. Omówienie stylów komunikacji (agresywny, pasywny, asertywny, manipulacyjny)
2. Rozpoznawanie stylów komunikacyjnych - przykłady
3. Jak dostosować komunikację do różnych stylów pracy.

Moduł 3: Techniki skutecznej komunikacji

1. Kluczowe elementy komunikacji asertywnej: jasność, pewność siebie, szacunek do siebie i innych
2. Techniki: model FUKO
3. Jak mówić „nie” w sposób asertywny

Moduł 4: Aktywne słuchanie

1. Czym jest aktywne słuchanie i jak wpływa na komunikację
2. Techniki aktywnego słuchania: parafrazowanie, odzwierciedlanie, klaryfikacja
3. Praktyczne zastosowanie słuchania aktywnego w komunikacji

Moduł 5: Współpraca i Budowanie Zaufania w Zespole

1. Elementy skutecznej współpracy zespołowej
2. Budowanie zaufania w zespole – kluczowe czynniki
3. Rola otwartej komunikacji i transparentności

Moduł 6: Wprowadzenie do Rozwiązywania Konfliktów

1. Rodzaje konfliktów: interpersonalne, grupowe, organizacyjne
2. Etapy konfliktu – od nieporozumienia do eskalacji
3. Rola emocji w konflikcie – jak zarządzać emocjami swoimi i innych

Moduł 7: Techniki Rozwiązywania Konfliktów

1. Strategie rozwiązywania konfliktów: unikanie, rywalizacja, kompromis, współpraca, dostosowanie
2. Model rozwiązywania konfliktów
3. Techniki mediacyjne – jak prowadzić rozmowę mediacyjną

Harmonogram szkolenia uwzględnia godziny dydaktyczne 45 minut oraz przerwy (częstotliwość przerw 15 minut po 2 godzinach zegarowych zajęć).

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	2 160,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Szczepanek

Anna Szczepanek- Certyfikowany trener biznesu, coach i doradca biznesowy. Na swoim koncie ma ponad 7000 godzin pracy doradczej, szkoleniowej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin pracy coachingowej.

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie biznesowym z zakresu sprzedaży i obsługi klienta, zarządzania pracownikami oraz wyzwiania potencjału pracowniczego. Skutecznie prowokuje do odkrywania i rezygnacji z utartych schematów myślenia hamujących rozwój i zastąpienia ich twórczym podejściem.

- Na jej koncie jest ponad 7000 godzin pracy szkoleniowej, doradczej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin coachingu indywidualnego
- Prowadzi szkolenia:
 - sprzedażowe
 - menedżerskie
 - umiejętności osobistych (m.in. „Współpraca w zespole”; „Efektywność osobista”; „Komunikacja interpersonalna”)
- Doradza m.in. w zakresie sprzedaży, zarządzania pracownikami i wyzwiania potencjału pracowniczego (optymalizacja wykorzystania posiadanych zasobów)

- Prowadzi Assessment i Development Center pod kątem selekcji i doboru oraz awansu pracowników
- Projektuje autorskie programy szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne opracowane przez prowadzącego szkolenie.

Informacje dodatkowe

Terminy szkoleń zostaną ustalone wspólnie po zebraniu się grupy i skonsultowaniu potrzeb poszczególnych uczestników. Harmonogram zostanie umieszczony co najmniej 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

W szkoleniu mogą wziąć udział osoby spoza projektu. Prosimy o kontakt w sprawie szczegółów.

Warunki techniczne

Komputer/urządzenie mobilne z dostępem do internetu.

Kontakt



Fundacja Proaktywni

E-mail poczta@fundacjaproaktywni.pl

Telefon (+48) 533 442 199