



Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

102 oceny

EXECUTIVE IMPACT: Mistrzostwo Komunikacji i Efektywności Osobistej w branży finansowej

Numer usługi 2026/02/04/33629/3308352

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 13.04.2026 do 14.04.2026

3 111,90 PLN brutto

2 530,00 PLN netto

222,28 PLN brutto/h

180,71 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

DLA KOGO JEST TO SZKOLENIE?

Program został zaprojektowany dla osób, które w codziennej pracy operują na styku **relacji i wyników**, a ich efektywność zależy od jakości porozumienia z innymi.

- **Liderzy i Managerowie:** którzy chcą zamienić zarządzanie przez polecenia na zarządzanie przez autorytet i skuteczną komunikację.
- **Zespoły Projektowe i Specjaliści:** dla których płynny przepływ informacji oraz eliminacja błędów komunikacyjnych są kluczowe dla dokończenia projektów na czas.
- **Eksperci w Relacjach z Klientem:** osoby budujące wizerunek firmy, które chcą opanować psychologię wpływu i zasady profesjonalnej autoprezentacji.
- **Ambitni Profesjonaliści:** wszyscy, którzy dążą do mistrzostwa w efektywności osobistej i chcą świadomie budować swój kapitał relacyjny w organizacji.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

12-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem szkolenia jest wykształcenie u uczestników zaawansowanych kompetencji komunikacyjnych i interpersonalnych, które pozwolą na budowanie efektywnych relacji zawodowych oraz skuteczną współpracę zespołową. Uczestnicy nabędą narzędzia do asertywnego zarządzania sytuacjami trudnymi, udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej oraz profesjonalnej autoprezentacji, co bezpośrednio przełoży się na redukcję błędów komunikacyjnych i wzrost wydajności operacyjnej zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił: 1. W zakresie WIEDZY: Potrafi zidentyfikować błędy poznawcze oraz szumy informacyjne, które prowadzą do konfliktów i strat czasu. Zna zasady budowania feedbacku korygującego i wspierającego według metodologii FUKO oraz New Sandwich. Rozumie znaczenie mikrogestów, proksemiki oraz tonacji głosu. Zna różnice między postawami: asertywną, agresywną, pasywną i manipulacyjną. 2. W zakresie UMIEJĘTNOŚCI (Uczestnik potrafi): Dostosować styl komunikacji. Stosować techniki aktywnego słuchania. Stosować „Komunikat JA”. Wykorzystuje narzędzia argumentacji opartej na faktach, by prowadzić zespół do wspólnych rozwiązań i konsensusu. 3. W zakresie KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH (Uczestnik jest gotów do): Budowania kultury feedbacku. Świadomie dba o jakość komunikacji w zespole, eliminując plotki i niedomówienia. Buduje profesjonalny wizerunek firmy poprzez spójną i etyczną komunikację.	Trening "Live Feedback". Każdy uczestnik przeprowadzi próbną rozmowę z innym pracownikiem. Kryterium sukcesu jest poprawne przejście przez wybraną przez trenera metodę bez wywołania postawy defensywnej u rozmówcy. Wartość weryfikowana: Jakość relacji (Miernik: Skala zaufania): Po ćwiczeniu „współpracownik” ocenia na skali 1–5, w jakim stopniu odbiera rozmówcę (wynik min. 4/5 jest warunkiem zaliczenia).	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

Komunikacja w nowoczesnej organizacji to krwiobieg decyzji. Ten program to głęboka operacja na strukturze relacji wewnątrz zespołu, mająca na celu eliminację strat czasowych wynikających z nieporozumień i budowę kultury opartej na radykalnej szczerości oraz wzajemnym szacunku.

DZIEŃ I: Fundamenty Wpływu i Inteligencja Niewerbalna

Moduł 1: Psychologia różnic – Kod Komunikacji i Zarządzanie Relacjami

- **Komunikacja jako narzędzie zarządzania:** Jak świadomie projektować relacje, by wspierały cele biznesowe firmy.
- **Typologia osobowości (DISC/Model 4 Kolory):** Głęboka analiza stylów zachowań – jak rozpoznać potrzeby rozmówcy w 2 minuty.
- **Dostosowanie stylu komunikacji:** Techniki dopasowania tempa, barwy głosu i argumentacji do różnych typów pracowników.
- **Bariery komunikacyjne:** Identyfikacja szumów, filtrów i błędów poznawczych (efekt halo, projekcja, stereotypizacja).
- **Sposoby pokonywania oporu:** Jak neutralizować negatywne nastawienie rozmówcy już na etapie wstępnym.
- **Aktywne słuchanie 3.0:** Warsztat zaawansowanych technik: parafraza, dowartościowanie, odzwierciedlenie oraz precyzyjne podsumowanie.
- **Lejek pytań:** Strategiczne wykorzystanie pytań otwartych, zamkniętych, sugerujących i cyrkularnych w nawiązywaniu relacji.
- **Komunikat jawny vs ukryty:** Dekodowanie intencji rozmówcy i unikanie „podwójnych komunikatów”.
- **Metoda „Ja” vs „Ty”:** Konstruowanie wypowiedzi redukujących postawy obronne u współpracowników.

Moduł 2: Inteligencja Niewerbalna – Mowa Ciała i Autoprezentacja Premium

- **Metoda dostrojenia i prowadzenia:** Wykorzystanie synchronizacji niewerbalnej (mirroring) do budowania błyskawicznego raportu.
- **Proksemika w biurze:** Znaczenie dystansu fizycznego – jak zarządzać przestrzenią, by budować zaufanie lub zaznaczać autorytet.
- **Psychologia kontaktu wzrokowego:** Sposoby interpretacji spojrzenia oraz techniki utrzymywania kontaktu budującego wiarygodność.
- **Analiza gestykulacji:** Co mówią dłonie, kciuki, ramiona i pozycja nóg? Wykrywanie niespójności między słowami a ciałem.
- **Gesty mikro-ekspresji:** Rozpoznawanie chwilowych sygnałów twarzy (dotykanie nosa, zakrywanie ust) świadczących o stresie lub niepewności.
- **Wpływ tonacji głosu:** Praca nad barwą, tempem i intonacją – jak brzmieć pewnie i budzić szacunek (tzw. głos lidera).
- **Autoprezentacja i Professional Image:** Wpływ wyglądu zewnętrznego na budowanie autorytetu i zaufania klienta wewnętrznego.

DZIEŃ II: Asertywność, Emocje i Strategia Wspólnego Celu

Moduł 3: Laboratorium Asertywności i Zarządzanie Presją

- **Analiza postaw komunikacyjnych:** Szczegółowe omówienie stanów: pasywny, agresywny, manipulacyjny oraz asertywny.

- **Warsztat „Morderstwo w Malibu”:** Interaktywna symulacja diagnozująca emocje, mechanizmy konfliktu i bariery współpracy w grupie.
- **Asertywność a wyniki:** Jak asertywna postawa wpływa na terminowość projektów i redukcję stresu w zespole.
- **Techniki odpierania manipulacji:** Rozpoznawanie gier psychologicznych i skuteczne metody ochrony własnych granic.
- **Asertywna odmowa:** Jak odmawiać wykonania zadania lub zmiany priorytetów, zachowując relacje i profesjonalizm.
- **Reagowanie na krytykę i negatywne opinie:** Strategie oddzielania faktów od emocji i zamiana krytyki w lekcję rozwoju.
- **Sygnal „Stop”:** Metody stawiania twardych granic w sytuacjach naruszania norm zespołowych lub osobistych.

Moduł 4: Zarządzanie Emocjami i Konstruktywny Feedback

- **Rola emocji w konfliktach:** Jak emocje przekazują informacje o potrzebach i jak nimi zarządzać w sytuacjach napięcia.
- **Wskazywanie emocji:** Umiejętność pozytywnego i skutecznego nazywania stanów emocjonalnych w rozmowie biznesowej.
- **Metoda FUKO:** Precyzyjne udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej (Fakty, Uczucia, Konsekwencje, Oczekiwania).
- **Technika New Sandwich:** Nowoczesne podejście do korygowania zachowań, unikające błędów klasycznej „kanapki”.
- **Przyjmowanie feedbacku:** Psychologiczne przygotowanie do roli odbiorcy – jak czerpać korzyści z trudnych informacji zwrotnych.
- **Redukcja napięcia:** Językowe techniki obniżania temperatury sporu i unikanie „słownych wirusów” generujących gniew.

Moduł 5: Strategia Przekonywania i Synergia Zespołowa

- **Inżynieria Argumentacji:** Budowanie wypowiedzi w oparciu o hierarchię faktów, danych i konkretów.
- **Komunikacja wzmacniająca wartość:** Jak budować poczucie własnej wartości u współpracowników, by zwiększać ich zaangażowanie.
- **E-mail savoir-vivre:** Konsekwencje nieodpowiedniego tonu w komunikacji pisanej i zasady budowania relacji przez e-mail.
- **Pobudzanie do refleksji:** Jak za pomocą pytań coachingowych skłaniać zespół do samodzielnego szukania rozwiązań.
- **Wspólna decyzja i konsensus:** Techniki facylitacji spotkań zespołowych ukierunkowane na jeden, wspólny cel.
- **Plan Doskonalenia:** Indywidualna mapa rozwoju umiejętności komunikacyjnych uczestnika po szkoleniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 DZIEŃ I: Fundamenty Wpływu i Inteligencja Niewerbalna	MARIUSZ BŁASZCZUK	13-04-2026	09:00	16:00	07:00
2 z 3 DZIEŃ II: Asertywność, Emocje i Strategia Wspólnego Celu	MARIUSZ BŁASZCZUK	14-04-2026	09:00	15:45	06:45
3 z 3 Walidacja efektów kształcenia - test online	-	14-04-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 111,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 530,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,28 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MARIUSZ BŁASZCZUK

Współwłaściciel firmy szkoleniowej Centrum Biznesowych Inspiracji. Dyrektor merytoryczny w firmie Brian Tracy International. Międzynarodowy, akredytowany trener biznesu Brian Tracy International, dyplomowany coach, mentor, praktyk „Kodu Emocji”, doświadczony handlowiec i manager.

Współautor książki (m.in. „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydał m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy”), Autor wielu publikacji branżowych m.in. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysu Biznesu”. Twórca licznych autorskich szkoleń z zakresu trenerstwa, sprzedaży, zarządzania, automotywacji i obsługi klienta.

Wykładowca uczelni wyższych (m.in. Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej SWPS), doradca i praktyk biznesu.

Prelegent wielu konferencji o tematyce rozwojowej, sprzedażowej, menedżerskiej, etc. Występował na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy, Mateusz Grzesiak, Jacek Walkiewicz, Maciej Orłoś, Prof. Jerzy Bralczyk.

Posiada bogate doświadczenie biznesowe w pracy w międzynarodowych korporacjach. Kompetencje menedżerskie, sprzedażowe, negocjacyjne i trenerskie doskonalił pełniąc funkcje Kierownika, Dyrektora i Regionalnego Menedżera Sprzedaży (Detalicznej oraz Premium).

Wspólnie z zarządzanymi przez niego zespołami zajmował top-owe pozycje w ogólnopolskich rankingach sprzedażowych i jakościowych, o czym świadczą liczne dyplomy, statuetki i referencje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Co uczestnicy otrzymają w ramach szkolenia?

Na zajęciach pojawi się pakiet narzędziowy, który sprawi, że wiedza nie zostanie w wirtualnej sali szkoleniowej, ale „pójdzie” z pracownikiem do biura:

1. "Niezbędnik Lidera" (Workbook):

- Podręcznik z teorią dodatkową w pigułce i miejscem na autodiagnozę własnego stylu zarządzania.

2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów

3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

- Wnioski z ćwiczeń dotyczących mowy ciała i tonacji głosu – uczestnik dowie się, co powinien skorygować w swojej autoprezentacji.

4. Dostęp do „Banku Rozwiązań Konfliktów - stworzonego na zajęciach”:

- Zbiór opracowanych podczas warsztatu rozwiązań dla realnych problemów (case studies), z którymi borykają się uczestnicy w swojej codziennej pracy.

5. Certyfikat:

- Dokument potwierdzający nabycie praktycznych umiejętności z zakresu budowania zespołu, motywowania i asertywności.

Informacje dodatkowe

Dlaczego to jest ważne dla Twojej firmy?

1. Eliminacja strat (Podatek od błędów)

Koniec z poprawkami wynikającymi z „nie zrozumiałem” lub „myślałem, że...”. Jasna komunikacja to realna oszczędność czasu i pieniędzy.

2. Efektywność zamiast konfliktów

Zamiast tracić energię na biurowe tarcia, zespół skupia się na realizacji KPI. Dzięki typologii osobowości ludzie przestają się irytować różnicami, a zaczynają je wykorzystywać do lepszej współpracy.

3. Radykalna szczerość (Feedback)

Wprowadzamy standardy (FUKO, New Sandwich), które pozwalają wytykać błędy bez obrażania się. To jedyna droga do ciągłego doskonalenia procesów.

4. Profesjonalizm Premium

Pracownik świadomy swojej mowy ciała i tonu głosu to wizytówka firmy. Buduje autorytet, który ułatwia negocjacje i obronę marży przed klientem.

5. Stabilny zespół

Ludzie nie odchodzą z firm, odchodzą od toksycznych relacji. Naprawienie komunikacji to najtańszy sposób na zatrzymanie kluczowych pracowników.

Adres

ul. Marszałkowska 126

00-008 Warszawa

woj. mazowieckie

Advicero Nexia

Lokalizacja: Centrum Marszałkowska

Adres: Marszałkowska 126, 00-008 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Korpacz-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpaczka.pl

Telefon (+48) 502 517 417