



MSC Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

2 187 ocen

**Transforming Communication™ /
Komunikacja Transformująca - szkolenie
certyfikowane**

Numer usługi 2026/02/09/11252/3317765

📍 Tarnów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 11.04.2026 do 31.05.2026

4 300,00 PLN brutto

4 300,00 PLN netto

134,38 PLN brutto/h

134,38 PLN netto/h

125,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi**Szkolenie dedykowane dla:****Grupa docelowa:**

- właścicieli firm, zarządców, dyrektorów, kierowników, managerów zarówno sektora MŚP jak i dużych przedsiębiorstw
- liderów, zarządzających zespołami, kierowników projektów
- mentorów, mediatorów, coachów, pracowników HR, Kadr
- dla osób, które chcą poprawić swoje kompetencje komunikacyjne i zwiększyć jakość budowania i utrzymywania relacji z Klientami, Partnerami Biznesowymi, współpracownikami

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

10-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego rozpoznania i dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów osobowości w celu budowania różnorodnych i skutecznych relacji, rozpoznawania trudnych sytuacji komunikacyjnych i dobierania właściwych sposobów ich rozwiązywania poprzez znajdowanie rozwiązań wygrana-wygrana, w celu podtrzymywania i rozwijania partnerskich relacji z Klientami, współpracownikami oraz Partnerami Biznesowymi w oparciu o techniki i metody komunikacji transformującej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje swoje cele w oparciu o model SPEZIOR	Uczestnik opisuje i wymienia etapy modelu SPEZIOR	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje wzrokowe wskazówki dostępu, klasyfikując słowa "predykaty" w zależności od wiodącego kanału sensorycznego rozmówcy.	Uczestnik wykorzystuje podczas rozmowy kategorie "predykatów" w zależności od głównego kanału sensorycznego rozmówcy, wykorzystując wskazówki wzrokowe dostępu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje model "kto ma problem"	Uczestnik opisuje "kto ma problem" za pomocą wskazanego modelu, co ułatwia odnalezienie błędów komunikacyjnych, które mogą występować w zespole podczas testu wiedzy	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia zasady budowania porozumienia w komunikacji.	Uczestnik dobiera kluczowe zasady i techniki stosowane w procesie budowania porozumienia podczas komunikacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje założenia i cele wyrażenia siebie w komunikacji "JA"	Uczestnik opisuje zasady tworzenia komunikatu "JA" i krótko je charakteryzuje	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje metodę "Dwóch kroków/etapów" skupiając się na procesie komunikacji, wymagającym dwukrotnej refleksji oraz reakcji w odpowiedzi na otrzymane informacje, w celu skuteczniejszego rozumienia oraz reagowania na sytuacje komunikacyjne	Uczestnik szczegółowo opisuje i analizuje metodę "Dwóch kroków/etapów" podczas testu wiedzy	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady udzielania informacji zwrotnej	Uczestnik rozpoznaje i przypisuje odpowiednie metody udzielania prawidłowej informacji zwrotnej do sytuacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik identyfikuje różne rodzaje konfliktów	Uczestnik rozróżnia konflikt wartości od konfliktu potrzeb podczas komunikacji z drugą osobą/grupą	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje podstawowe założenia modelu Komunikacji Transformacyjnej	Uczestnik identyfikuje założenia, które podaje model Komunikacji Transformującej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje i wykorzystuje rozwiązanie konfliktu poprzez podejście "wygrana-wygrana".	Uczestnik opisuje kroki modelu "wygrana-wygrana", a jednocześnie jest w stanie podać różnice pomiędzy tym modelem, a kompromisem.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje metodę "rapport" jako formę dopasowania do drugiej osoby i nawiązania skutecznej relacji.	Uczestnik aktywnie wykorzystuje metodę "rapport" w ramach komunikacji/budowania relacji z drugą osobą podczas prowadzenia rozmowy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik rozróżnia typ reprezentacji rozmówcy (wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk) i stosuje odpowiednie słowa (predykaty) w komunikacji z rozmówcą	Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia oraz strategie komunikacyjne do różnych sytuacji i typów osobowości rozmówcy, biorąc pod uwagę ich preferencje komunikacyjne, takie jak wzrokowiec, słuchowiec czy kinestetyk, co pozwala na skuteczniejsze przekazywanie informacji i budowanie więzi	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik konstruuje i stosuje pytania otwarte i zamknięte w zależności od sytuacji i potrzeb w komunikacji z drugą osobą	Uczestnik wskazuje i rozróżnia zarówno pytania otwarte, które stymulują rozmówcę do otwartego wyrażania swoich myśli i uczuć, jak i pytania zamknięte, które pozwalają na uzyskanie konkretnych informacji	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania rozmówcy	Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania, a także odzwierciedlania rozmówcy, co sprzyja budowaniu zaufania i lepszemu zrozumieniu drugiej strony	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje Ramę Partnerstwa w kontaktach z Partnerami Biznesowym	Uczestnik konsekwentnie buduje Ramę Partnerstwa w relacjach biznesowych, dbając o wzajemny szacunek i zrozumienie potrzeb wszystkich zaangażowanych stron.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik asertywnie wyraża swoje potrzeby z zachowaniem szacunku dla drugiej osoby.	Uczestnik w trudnych sytuacjach komunikacyjnych wyraża swoje potrzeby w sposób asertywny, jednocześnie szanując potrzeby drugiej osoby.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik inicjuje i dzieli się praktykami stosowanymi w Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy. Uczestnik stosuje zachowania w celu rozwiązywania konfliktów zanim pojawią się silne emocje.	Uczestnik przekazuje praktyki z Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy. Uczestnik w sytuacjach konfliktowych podejmuje działania mające na celu rozwiązanie problemów zanim eskalują one do silnych emocji, tworząc porozumienia korzystne dla wszystkich stron zaangażowanych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przejawia etyczny sposób postępowania komunikując się transparentnie Uczestnik wykazuje się otwartością w szukaniu rozwiązań konfliktu.	Uczestnik wykazuje etyczne zachowanie poprzez jasną i przejrzystą komunikację używając narzędzi nabytych podczas szkolenia. Uczestnik wykazuje gotowość do aktywnego poszukiwania rozwiązań konfliktów poprzez otwartą i elastyczną postawę.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

1. Wprowadzenie do szkolenia

2. Definiowanie swoich celów na szkolenie - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie

3. Postawa reaktywna i proaktywna – wykład, ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

4. Trójkąt dramatyczny - wykład, ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. Zamiana języka negatywnego na język pozytywny - wykład/ ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie

6. Sprecyzowanie celu - SPEZIOR - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania - praca na podręczniku TC - ćwiczenie

7. Wzajemne zrozumienie / Rapport - wykład/ćwiczenie indywidualne i grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, korzystanie z podręcznika (opis)

- Możliwości budowania wzajemnego zrozumienia (rapportu)
- Wskaźniki wzajemnego zrozumienia

8. Czyj to problem? - Model posiadania problemu - wykład/ćwiczenie indywidualne z podręcznika, dzielenie się wnioskami + ćwiczenie w grupie, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

MODUŁ II - DRUGA OSOBA MA PROBLEM - WSPIERANIE/ POMAGANIE W KOMUNIKACJI I BUDOWANIU RELACJI

1. Przeszkody/blokady komunikacyjne w pomaganiu, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach

2. Pytania otwarte - zasady konstruowania, przykłady i najczęściej stosowane błędy - wykład/praca grupowa, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie z pytaniami z podręcznika

3. Stosowanie pytań otwartych - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

4. Stosowanie słuchania odzwierciedlającego - aktywne słuchanie - wykład/ćwiczenie trenera z grupą dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie - podręcznik (opis)

5. Określenia charakterystyczne dla zmysłów - wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, dodatkowo praca na podręczniku TC - ćwiczenie

6. Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst. sensorycznego. - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach z podręcznikiem

7. Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność - wykład/ćwiczenia w parach, trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

8. Doskonalenie pytań otwartych - wykład/ćwiczenia w małych grupach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

9. Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC - wykład/demo (trener + uczestnik) ćwiczenia w parach z rozpisanymi w podręczniku krokami, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

10. Zakładanie kotwicy zasobów - ćwiczenie z trenerem, dzielenie się wnioskami

MODUŁ IV - "JA MAM PROBLEM" - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA WŁASNYCH SPRAW

1. Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, praca z podręcznikiem (opis i wykres)

2. Przeszkody/blokady komunikacyjne przy rozwiązywaniu własnych spraw, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach

3. Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA" - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

4. Budowa komunikatu "JA" - ćwiczenia indywidualne, w parach z podręcznikiem - ćwiczenia, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania praca z podręcznikiem

6. Budowa metody 2 kroków - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenia odbywają się z podręcznikiem

7. Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy - wykład/ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

8. Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

9. Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych - przykłady - wykład/ćwiczenia grupowe i ćwiczenia w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

10. Metody stosowania informacji zwrotnej - wykład/ćwiczenia metod, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

MODUŁ V - OBSZAR KOMUNIKACYJNY - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTOWYCH / TRUDNYCH SYTUACJI ORAZ KULTURA INFORMACJI ZWROTNEJ W FIRMIE

1. Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie - wykład/ćwiczenia w grupie/lub w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

2. Rama partnerstwa - wykład/ćwiczenia indywidualne z podręcznikiem, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

3. Myślenie wygrana-wygrana - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

4. Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana - ćwiczenia, w parach dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości - wykład/ćwiczenie grupowe lub/i w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

6. Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

7. Model komunikacji transformującej - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

8. Dzielenie się komunikacją transformującą i podsumowanie - wykład/warsztat grupowy lub praca w parze, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

9. Test wiedzy

10. Walidacja

Weryfikacja efektów uczenia się:

- **Test pisemny wiedzy z zakresu szkolenia ze wskazanych obszarów merytorycznych (przypisany obszar w metodach walidacji) - warunek zaliczenia - min 80% poprawnych odpowiedzi**
- **Walidacja w postaci obserwacji w warunkach rzeczywistych weryfikowana przez zewnętrznego Walidatora**

Walidacja odbywać się będzie poprzez stworzenie zadania grupowego, które pozwoli obserwować i ocenić kompetencje uczestników w obszarze Komunikacji Transformującej (wszystkie moduły)

Trener będzie korzystał z:

- karty obserwacyjnej dla trenera
- Instrukcji dla uczestników do zadania grupowego

liczby godzin w podziale na zajęcia praktyczne/teoretyczne.

zajęcia teoretyczne - 17 (42%)

zajęcia praktyczne - 23 (58%)

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych - 1 godzina = 60 minut

Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Wprowadzenie do szkolenia	-	11-04-2026	10:00	10:30	00:30
2 z 36 Definiowanie swoich celów naszkolenie	-	11-04-2026	10:30	11:15	00:45
3 z 36 Postawa reaktywna i proaktywna	-	11-04-2026	11:15	12:15	01:00
4 z 36 Trójkąt dramatyczny	-	11-04-2026	12:15	13:15	01:00
5 z 36 Zamiana języka negatywnego na język pozytywny	-	11-04-2026	13:30	14:30	01:00
6 z 36 Sprecyzowanie celu - SPEZIOR	-	11-04-2026	14:30	15:15	00:45
7 z 36 Wzajemne zrozumienie/Rap port	-	11-04-2026	15:45	16:45	01:00
8 z 36 Czyj to problem? - Model posiadania problemu	-	11-04-2026	16:45	18:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 36 Przeszkody/blokady komunikacyjne w pomaganiu, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu	-	12-04-2026	09:00	10:00	01:00
10 z 36 Pytania otwarte - zasady konstruowania, przykłady i najczęściej stosowane błędy	-	12-04-2026	10:00	11:00	01:00
11 z 36 Stosowanie pytań otwartych-ćwiczenia	-	12-04-2026	11:00	12:00	01:00
12 z 36 Stosowanie słuchania odzwierciedlającego	-	12-04-2026	12:00	13:00	01:00
13 z 36 Określenia charakterystyczne dla zmysłów	-	12-04-2026	13:15	14:15	01:00
14 z 36 Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg systemu sensorycznego	-	12-04-2026	14:15	15:00	00:45
15 z 36 Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność	-	12-04-2026	15:00	15:45	00:45
16 z 36 Doskonalenie pytań otwartych	-	12-04-2026	15:45	16:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 36 Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC, .Zakładanie kotwicy zasobów	-	12-04-2026	16:15	17:15	01:00
18 z 36 Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie?	-	30-05-2026	10:00	11:00	01:00
19 z 36 Przeszkody/blokady komunikacyjne przy rozwiązywaniu własnych spraw, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu	-	30-05-2026	11:00	12:00	01:00
20 z 36 Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"	-	30-05-2026	12:00	12:45	00:45
21 z 36 Budowa komunikatu "JA"	-	30-05-2026	12:45	14:00	01:15
22 z 36 Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody	-	30-05-2026	14:15	15:00	00:45
23 z 36 Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy	-	30-05-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 36 Kultura informacji zwrotnej -zasady, znaczenie	-	30-05-2026	16:00	16:30	00:30
25 z 36 Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników / Partnerów Biznesowych	-	30-05-2026	16:30	17:15	00:45
26 z 36 Metody stosowania informacji zwrotnej	-	30-05-2026	17:15	18:15	01:00
27 z 36 Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie	-	31-05-2026	09:00	10:00	01:00
28 z 36 Rama partnerstwa	-	31-05-2026	10:00	11:00	01:00
29 z 36 Myślenie wygrana-wygrana	-	31-05-2026	11:00	11:30	00:30
30 z 36 Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana	-	31-05-2026	11:30	12:30	01:00
31 z 36 Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości	-	31-05-2026	14:00	14:45	00:45
32 z 36 Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje	-	31-05-2026	15:00	15:45	00:45
33 z 36 Cały Model komunikacji transformującej	-	31-05-2026	15:45	16:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 36 Dzielenie się komunikacją transformującą i podsumowanie	-	31-05-2026	16:15	16:45	00:30
35 z 36 Testwiedzy	-	31-05-2026	16:45	17:15	00:30
36 z 36 Walidacja	-	31-05-2026	17:15	18:15	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	134,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	134,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma:

Uznawany na całym świecie certyfikat Transforming Communication™ zabezpieczony hologramem po zakończeniu szkolenia -

Komunikacja Transformująca

70-stronicowy skrypt zawierający wszystkie nowe pojęcia wprowadzone na treningu i wszystkie ćwiczenia z treningu

3 ważne artykuły na temat zastosowań Komunikacji Transformującej™ w praktyce napisane przez Richarda Bolstada

Transforming Communication™ to warsztat prowadzony na całym świecie. Stworzony przez Richarda Bolstada z Nowej Zelandii, który jest mediatorem, konsultantem, trenerem coachów. Kurs oparty jest m.in. na badaniach Johna Gottmana, Thomasa Gordona, Non-Violent Communication oraz najnowszych badaniach z dziedziny komunikacji i neurologii, oraz na doświadczeniach zdobytych m. in. na terenach dotkniętych konfliktami zbrojnymi jak Czeczenia, Bośnia i Hercegowina, Egipt, a także w krajach rozwiniętych, jak Japonia i Finlandia.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik nie musi dysponować jakąś konkretną wiedzą, doświadczeniem bądź przygotować się do szkolenia. W usłudze może wziąć udział każdy kto jest zainteresowany tematyką w zakresie grupy docelowej.

Uczestnik szkolenia ma obowiązek uczestniczenia w terminie szkolenia, na który został dokonany zapis oraz we wszystkich ćwiczeniach / warsztatach poddanych walidacji. Warunkiem uczestniczenia jest również zapis na szkolenie BUR / wypełnienie ankiety po szkoleniu.

Warunkiem otrzymania certyfikatu / zaświadczenia ze szkolenia jest obecność uczestnika na min.**80%** zajęć usługi rozwojowej - szkolenia, przejście całego procesu walidacji oraz zaliczenie testu z zakresu szkolenia i udział w ćwiczeniach/case study i warsztatach.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z podatku VAT - Dotyczy dofinansowania usług rozwojowych w co najmniej 70%.

zwolnienie na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Adres

Tarnów 2a
33-100 Tarnów
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ

E-mail kontakt@msc.edu.pl

Telefon (+48) 604 073 307