



Effect Group Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

515 ocen

Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - szkolenie

Numer usługi 2026/02/17/5339/3339668

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 26.03.2026 do 27.03.2026

2 275,50 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

162,54 PLN brutto/h

132,14 PLN netto/h

115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	• pracowników wszystkich szczebli organizacji, • liderów, menedżerów i specjalistów, • osób pracujących w zespołach, w środowisku zmian lub presji, • osób zainteresowanych rozwojem kompetencji komunikacyjnych i budowaniem autorytetu w pracy zawodowej.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	19-03-2026
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

Usługa przygotowuje uczestników do świadomego i skutecznego stosowania postawy asertywnej w środowisku zawodowym poprzez rozwój kompetencji komunikacyjnych, emocjonalnych i interpersonalnych. Uczestnicy uczą się odróżniać zachowania asertywne od agresywnych i uległych, wyznaczać granice, konstruktywnie reagować w sytuacjach konfliktowych oraz budować relacje oparte na szacunku i zaufaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje postawę asertywną oraz odróżnia ją od zachowań agresywnych i uległych.	• definiuje pojęcie asertywności, • wskazuje różnice między zachowaniem asertywnym, agresywnym i uległym, • identyfikuje korzyści wynikające ze stosowania postawy asertywnej w pracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje podstawowe techniki asertywnej komunikacji w sytuacjach zawodowych.	• rozpoznaje elementy komunikatu asertywnego (fakty, emocje, potrzeby, oczekiwania), • wskazuje zasady asertywnej odmowy, pochwały i konstruktywnej krytyki, • identyfikuje właściwe reakcje na krytykę i zachowania inwazyjne.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zarządza emocjami i wyznacza granice w relacjach zawodowych.	• wskazuje czynniki utrudniające zachowania asertywne, • rozpoznaje znaczenie granic osobistych w relacjach, • identyfikuje sposoby redukowania stresu i napięcia w sytuacjach konfliktowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje autorytet i pozytywne relacje w zespole poprzez świadomą komunikację.	• wyjaśnia znaczenie poczucia własnej wartości w komunikacji, • wskazuje zasady budowania relacji opartych na zaufaniu, • identyfikuje wpływ postawy asertywnej na wizerunek osobisty i organizacyjny.	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?

Program

KRÓTKI WSTĘP:

- Wzajemne poznanie się Uczestników oraz Trenerki
- Określenie celu warsztatów i zdefiniowanie potrzeb Uczestników
- Sprecyzowanie zasad obowiązujących na warsztatach oraz metodologii pracy

MODUŁ I – Asertywność – czym jest i skąd pochodzi – niezbędny wstęp:

- Idea, zasady i pochodzenie postawy asertywnej
- Osobowość a asertywność – cechy człowieka asertywnego i jakie to przynosi korzyści
- Odróżnienie asertywności od zachowań agresywnych, depresyjnych lub uległych
- Czy każdy może być asertywny?

MODUŁ II Asertywność a myślenie o sobie oraz współpracownikach:

- Praca nad poczuciem własnej wartości i autorytetu u Uczestników – analiza mocnych i słabych stron
- Budowanie pozytywnego wizerunku siebie w oparciu o posiadane zasoby – jak wzmacniać autorytet
- Czym jest monolog wewnętrzny i jak nad nim pracować, by wzmacniać asertywność
- Budowanie pozytywnego wizerunku siebie w oparciu o własne zasoby
- Co utrudnia mi bycie asertywnym?
- Pojęcie granic osobistych – wyznaczanie własnych granic, respektowanie granic innych ludzi

MODUŁ III – Techniki komunikacyjne w asertywności:

- Złote zasady asertywnej komunikacji
- Cel oraz intencja komunikatu
- Opis faktów zewnętrznych i wewnętrznych kontra ocenianie

Ćwiczenia ważniejszych sytuacji wymagających komunikacji asertywnej:

- Asertywna pochwała, docenienie
- Wyrażanie własnych opinii i przekonań
- Asertywne wyrażanie prośb i poleceń
- Asertywna odmowa
- Asertywna krytyka, konstruktywny feed back
- Reagowanie na krytykę, atak i inne zachowania inwazyjne
- Asertywne łagodzenie sytuacji konfliktowych

MODUŁ V – „Koncert życzeń” :

- Odpowiedzi na indywidualne potrzeby Uczestników

PODSUMOWANIE WARSZTATÓW:

- ewaluacja
- konkretne, spisane postanowienia wraz z metodologią
- pożegnanie

Trenerka zastrzega sobie możliwość drobnych modyfikacji, skrócenia lub poszerzenia niektórych modułów podczas realizacji warsztatów, ze względu na zdiagnozowane potrzeby, wyzwania lub tempo rozumienia i wykonywania ćwiczeń przez Uczestników szkolenia, w zakresie celu nadrzędnego. Poniższy program nie jest harmonogramem szkolenia, zawiera tematy, które wzajemnie się uzupełniają i będą synergicznie poruszane podczas kolejnych modułów szkolenia. Każdy warsztat jest nieco odmienny, gdyż Trenerka dopasowuje się do potrzeb, poziomu rozumienia i tempa trenowania konkretnej grupy szkoleniowej.

Szkolenie realizowane jest stacjonarnie w sali szkoleniowej.

Zajęcia prowadzone są w grupie liczącej od 5 do 14 osób w formie wykładów, ćwiczeń i analizy przypadków.

Każdy uczestnik ma zapewnione miejsce w sali, materiały szkoleniowe oraz możliwość zadawania pytań i dyskusji z trenerem.

Łączny czas trwania szkolenia: 14 godzin dydaktycznych.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	26-03-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	26-03-2026	11:00	11:10	00:10
3 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	26-03-2026	11:10	13:00	01:50
4 z 15 Przerwa obiadowa	Ilona Rajchel	26-03-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	26-03-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	26-03-2026	15:00	15:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	26-03-2026	15:10	17:00	01:50
8 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	27-03-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	27-03-2026	11:00	11:10	00:10
10 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	27-03-2026	11:10	13:00	01:50
11 z 15 Przerwa obiadowa	Ilona Rajchel	27-03-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	27-03-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 Przerwa	Ilona Rajchel	27-03-2026	15:00	15:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	27-03-2026	15:10	15:50	00:40
15 z 15 Walidacja	Ilona Rajchel	27-03-2026	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 275,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Rajchel

Trenerka osobista, coach, mentorka i trenerka grup szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w rozwoju inteligencji emocjonalnej oraz kompetencji społecznych, współtwórczyni Szkoły Demokratycznej. Absolwentka psychologii oraz doradztwa na studiach psychotronicznych. Od lat prowadzi autorskie warsztaty i projekty rozwojowe dla biznesu i osób prywatnych.

Wspiera liderów, zespoły i organizacje w obszarach: zarządzania emocjami, komunikacji, współpracy, wystąpień publicznych, motywacji, kreatywności, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem oraz budowania relacji. Współpracuje m.in. z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi w obszarze samorozwoju.

Od 2008 roku ściśle współpracuje z firmą szkoleniową Effect Group. Wyróżnia ją łączenie wiedzy z

psychologii, neuronauki i podejścia holistycznego. Ceni praktyczne podejście, elastyczność, humor i budowanie atmosfery sprzyjającej refleksji i rozwojowi.

Prowadziła szkolenia i coachingi dla m.in.: PZU, PGNiG, Polpharma, MAN, BASF, LG Energy Solution, ARiMR, Capgemini, Viessmann, Polsat, TVP, Sądów, ministerstw, Electrolux, AMICA, NBP, JTI, ENEA, BOSCH, WARTA, BRE Bank, CUPT, Rockfin, MOWI, VOSS, MAGAM, Teneco, GEDEON RICHTER i wielu innych. Od 5 lat prowadzi szkolenia z zakresu asertywności jako metody na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych w wersji drukowanej.

Informacje dodatkowe

Cena udziału w szkoleniu wynosi: 1850 zł + 23% VAT

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena szkolenia dotyczy udziału 1 osoby i zawiera: udział w zajęciach, komplet materiałów, dyplom ukończenia, możliwość indywidualnych konsultacji podczas szkolenia, przerwy kawowe oraz obiad.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest: przesłanie do nas formularza zgłoszenia na e-mail. Nie wymagamy przedpłaty, płatność realizowana jest po szkoleniu.

Rezerwacja noclegów: pomagamy przy rezerwacji noclegów na preferencyjnych warunkach w hotelu, w którym odbywa się szkolenie.

Szkolenia zamknięte

Jeśli są Państwo zainteresowani realizacją szkolenia wewnętrznego z przedstawionego tematu prosimy o kontakt.

Adres

ul. Kapliczna 30

80-341 Gdańsk

woj. pomorskie

Hotel Mercure Posejdon

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Ewelina Paniec

E-mail szkolenia@effectgroup.pl



Telefon (+48) 224 165 555