



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

Numer usługi 2026/02/17/5339/3339707

2 275,50 PLN brutto  
1 850,00 PLN netto  
162,54 PLN brutto/h  
132,14 PLN netto/h  
154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Effect Group Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

521 ocen

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 14:00 h

📅 21.05.2026 do 22.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• pracowników wszystkich szczebli organizacji,</li><li>• liderów, menedżerów i specjalistów,</li><li>• osób pracujących w zespołach, w środowisku zmian lub presji,</li><li>• osób zainteresowanych rozwojem kompetencji komunikacyjnych i budowaniem autorytetu w pracy zawodowej.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	14
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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.	<ul style="list-style-type: none"><li>• definiuje pojęcie asertywności,</li><li>• wskazuje różnice między zachowaniem asertywnym, agresywnym i uległym,</li><li>• identyfikuje korzyści wynikające ze stosowania postawy asertywnej w pracy.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje podstawowe techniki asertywnej komunikacji w sytuacjach zawodowych.	<ul style="list-style-type: none"><li>• rozpoznaje elementy komunikatu asertywnego (fakty, emocje, potrzeby, oczekiwania),</li><li>• wskazuje zasady asertywnej odmowy, pochwały i konstruktywnej krytyki,</li><li>• identyfikuje właściwe reakcje na krytykę i zachowania inwazyjne.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zarządza emocjami i wyznacza granice w relacjach zawodowych.	<ul style="list-style-type: none"><li>• wskazuje czynniki utrudniające zachowania asertywne,</li><li>• rozpoznaje znaczenie granic osobistych w relacjach,</li><li>• identyfikuje sposoby redukowania stresu i napięcia w sytuacjach konfliktowych.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje autorytet i pozytywne relacje w zespole poprzez świadomą komunikację.	<ul style="list-style-type: none"><li>• wyjaśnia znaczenie poczucia własnej wartości w komunikacji,</li><li>• wskazuje zasady budowania relacji opartych na zaufaniu,</li><li>• identyfikuje wpływ postawy asertywnej na wizerunek osobisty i organizacyjny.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

**Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

# 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 wzmocnić autorytet
- Czym jest monolog wewnętrzny i jak nad nim pracować, by wzmocnić 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 feedback
- 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 zegarowych.

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

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 15</b> Przerwa	Ilona Rajchel	21-05-2026	11:00	11:10	00:10
<b>3 z 15</b> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	11:10	13:00	01:50
<b>4 z 15</b> Przerwa obiadowa	Ilona Rajchel	21-05-2026	13:00	13:45	00:45
<b>5 z 15</b> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	13:45	15:00	01:15
<b>6 z 15</b> Przerwa	Ilona Rajchel	21-05-2026	15:00	15:10	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 15</b> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	21-05-2026	15:10	17:00	01:50
<b>8 z 15</b> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	09:00	11:00	02:00
<b>9 z 15</b> Przerwa	Ilona Rajchel	22-05-2026	11:00	11:10	00:10
<b>10 z 15</b> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	11:10	13:00	01:50
<b>11 z 15</b> Przerwa obiadowa	Ilona Rajchel	22-05-2026	13:00	13:45	00:45
<b>12 z 15</b> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	13:45	15:00	01:15
<b>13 z 15</b> Przerwa	Ilona Rajchel	22-05-2026	15:00	15:10	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>14 z 15</span> Asertywność jako metoda na zwiększenie efektywności własnej oraz skuteczności w relacjach z innymi - zajęcia	Ilona Rajchel	22-05-2026	15:10	15:50	00:40
<span>15 z 15</span> Walidacja	Ilona Rajchel	22-05-2026	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

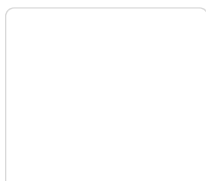
ul. Pawia 15  
31-154 Kraków  
woj. małopolskie

HOTEL IBIS STARE MIASTO

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Magdalena Szreter**

**E-mail** [szkolenia@effectgroup.pl](mailto:szkolenia@effectgroup.pl)



**Telefon** (+48) 224 165 555