



Patryk Rakowski HG  
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

**Szkolenie liderkie- Komunikacja i podejmowanie decyzji pod presją w środowisku biznesowym. Pewność siebie oraz asertywność lidera w sytuacjach odpowiedzialności zawodowej. Przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi w środowisku pracy.**

Numer usługi 2026/02/27/198162/3366654

📍 Warszawa / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 19 h

📅 17.09.2026 do 19.09.2026

5 700,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

300,00 PLN brutto/h

300,00 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w środowisku biznesowym, które w swojej codziennej pracy funkcjonują pod presją czasu, wyników, odpowiedzialności oraz intensywnych interakcji zawodowych.

Grupę docelową stanowią w szczególności:

- właściciele firm i przedsiębiorcy,
- menedżerowie, kierownicy zespołów oraz liderzy projektów,
- specjaliści i pracownicy operacyjni mający częsty kontakt z klientami, kontrahentami lub współpracownikami,
- osoby odpowiedzialne za prowadzenie rozmów biznesowych, negocjacje, ustalanie warunków współpracy oraz rozwiązywanie sytuacji problemowych,
- osoby przygotowujące się do objęcia ról liderkich lub koordynacyjnych.

Szkolenie dedykowane jest uczestnikom, którzy chcą:

- rozwijać kompetencje komunikacyjne w sytuacjach podwyższonego napięcia,
- lepiej radzić sobie z presją i wymaganiami środowiska zawodowego,
- zwiększyć skuteczność rozmów prowadzonych w warunkach stresu,
- wzmocnić profesjonalizm i pewność w codziennych relacjach zawodowych.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

12

<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	20-08-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	19
<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

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji komunikacyjnych uczestników w zakresie prowadzenia rozmów zawodowych w warunkach podwyższonej presji, odpowiedzialności oraz intensywnych interakcji biznesowych.

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę i umiejętności umożliwiające współpracę w środowisku zawodowym, miejscu pracy opartej na komunikacji pozbawionej dyskryminacji, nauczą się jako osoby kierujące zespołami przeciwdziałać mobbingowi.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia, w jaki sposób presja wpływa na sposób komunikowania się oraz podejmowania decyzji w środowisku zawodowym	poprawnie wyjaśnia zależności między presją a sposobem komunikacji	Test teoretyczny
	prawidłowo klasyfikuje przykłady błędów komunikacyjnych w sytuacjach stresu	Test teoretyczny
	wskazuje mechanizmy eskalacji napięcia w analizowanych sytuacjach	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje mechanizmy eskalacji napięcia w rozmowach zawodowych	formułuje komunikaty w sposób bardziej świadomy, uporządkowany i ograniczający ryzyko eskalacji napięcia	Test teoretyczny
	wymienia techniki ograniczające napięcia sytuacji o stosuje co najmniej jedną technikę obniżania napięcia w sytuacji symulowanej	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przyjmuje postawę odpowiedzialności za jakość komunikacji w sytuacjach trudnych	aktywnie podejmuje próby doprecyzowania i sprawdzania wzajemnego zrozumienia	Test teoretyczny
	zachowuje spokojny, rzeczowy styl komunikacji w zadaniach sytuacyjnych	Test teoretyczny
	potrafi wskazać obszary wymagające dalszego rozwoju własnych kompetencji komunikacyjnych	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie znaczenie analizy realnych sytuacji zawodowych w doskonaleniu kompetencji komunikacyjnych	właściwie klasyfikuje zachowania komunikacyjne w przykładach praktycznych	Test teoretyczny
	poprawnie wskazuje zasady komunikacji sprzyjające utrzymaniu profesjonalizmu	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia zachowania asertywne, uległe i agresywne w kontekście relacji zawodowych	stawia granice oraz formułuje odmowę bez eskalacji konfliktu w sytuacji moderowanej	Test teoretyczny
	konsekwentnie stosuje spokojny i rzeczowy styl komunikacji w sytuacji symulowanej	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje skuteczne sposoby reagowania na trudne zachowania rozmówców	prawidłowo identyfikuje rodzaj trudnego zachowania rozmówcy (np. presja, roszczeniowość, opór, zamknięcie)	Test teoretyczny
	dobiera sposób reakcji adekwatny do sytuacji i typu zachowania rozmówcy	Test teoretyczny
	formułuje komunikaty oparte na faktach, bez eskalujących ocen i uogólnień	Test teoretyczny

## 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

## BLOK WARSZTATOWY I

### Zakres merytoryczny:

#### 1. 1. Mechanizmy komunikacji w sytuacjach podwyższonego napięcia

- jak presja wpływa na sposób mówienia, słuchania i podejmowania decyzji,
- najczęstsze błędy komunikacyjne pojawiające się w stresie (obrona, atak, wycofanie),
- różnica między intencją nadawcy a interpretacją odbiorcy.

#### 1. Emocje w relacjach zawodowych – rozpoznawanie i nazywanie

- emocje jako informacja, nie przeszkoda w pracy,
- identyfikacja własnych reakcji emocjonalnych w trudnych rozmowach,
- wpływ emocji na sposób argumentowania i podejmowania decyzji.

#### 1. Presja czasu, wyników i oczekiwań – jak nie tracić kontroli nad komunikacją

- funkcjonowanie człowieka w trybie „zadaniowym” i „reaktywnym”,
- mechanizmy eskalacji napięcia w rozmowach biznesowych,
- sposoby zatrzymywania spirali konfliktu.

#### 1. Podstawy świadomej komunikacji w relacji zawodowej

- rola tonu, struktury wypowiedzi i intencji,
- znaczenie uważnego słuchania,
- komunikaty, które obniżają napięcie zamiast je podnosić.

## BLOK WARSZTATOWY II

### Zakres merytoryczny:

#### 1. 1. Praca na realnych sytuacjach zawodowych uczestników

- analiza konkretnych rozmów i zdarzeń z praktyki,
- identyfikacja momentów krytycznych w komunikacji,
- omówienie alternatywnych sposobów reakcji.

#### 1. Komunikacja w sytuacjach trudnych

- rozmowy z osobami roszczeniowymi, oporującymi, zamkniętymi,
- reagowanie na presję, zarzuty, emocjonalne komunikaty,
- utrzymanie spokoju i struktury rozmowy.

#### 1. Asertywność w praktyce biznesowej

- stawianie granic bez eskalacji konfliktu,
- odmawianie bez poczucia winy i tłumaczenia się,
- komunikowanie oczekiwań w sposób jasny i spokojny.

#### 1. Świadome zarządzanie emocjami w rozmowie

- oddzielanie faktów od interpretacji,

- praca z własnym napięciem w trakcie rozmowy,
- zachowanie profesjonalizmu w sytuacjach obciążających emocjonalnie.

### BLOK WARSZTATOWY III

Zakres merytoryczny:

- definicja równego traktowania w świetle przepisów prawa pracy,
- cechy prawnie chronione (płeć, wiek, pochodzenie, niepełnosprawność, przekonania itp.),
- znaczenie równości dla efektywności zespołu i kultury organizacyjnej,
- przykłady dobrych praktyk w organizacjach,
- dyskryminacja bezpośrednia i pośrednia – różnice i przykłady,
- ukryte formy dyskryminacji w codziennej komunikacji i decyzjach biznesowych,
- stereotypy i uprzedzenia jako źródło nierównego traktowania,
- konsekwencje prawne i organizacyjne dyskryminacji
- definicja mobbingu zgodnie z Kodeksem pracy,
- różnica między konfliktem a mobbingiem,
- przykłady zachowań mobbingowych (izolowanie, ośmieszanie, nadmierna kontrola),
- skutki dla pracownika i organizacji (psychologiczne, prawne, finansowe).

Metoda pracy na szkoleniu to: ćwiczenia, **wykład interaktywny, metody aktywizujące uczestników- dyskusja moderowana, zadania problemowe, swobodne rozmowy- dzielenie się doświadczeniami.**

Liczba godzin usługi jest liczona wg. godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut ) - łącznie 19 godzin dydaktycznych.

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny trwający 60 minut).

**Przerwy nie wliczają się do czasu szkolenia. Czas przerw to: 5 przerw lunchowych po 15 min, 1 przerwa obiadowa trwająca 30 minut, 1 przerwa obiadowa 45 minut- łączny czas przerw 2 godziny 30 minut.**

Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 17</b> Mechanizmy komunikacji w sytuacjach podwyższonego napięcia	Mateusz Kraśnicki	17-09-2026	12:45	14:45	02:00
<b>2 z 17</b> Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	17-09-2026	14:45	15:30	00:45
<b>3 z 17</b> Emocje w relacjach zawodowych- rozpoznawanie i nazywanie	Mateusz Kraśnicki	17-09-2026	15:30	16:45	01:15
<b>4 z 17</b> Przerwa lunchowa-kawowa	Mateusz Kraśnicki	17-09-2026	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Presja czasu, wyników i oczekiwań- jak nie tracić kontroli nad komunikacją. Cz. 1	Mateusz Kraśnicki	17-09-2026	17:00	18:00	01:00
6 z 17 Presja czasu, wyników i oczekiwań- jak nie tracić kontroli nad komunikacją. Cz. 2	Mateusz Kraśnicki	18-09-2026	15:15	17:00	01:45
7 z 17 Przerwa kawowa-lunchowa	Mateusz Kraśnicki	18-09-2026	17:00	17:15	00:15
8 z 17 Podstawa świadomej komunikacji w zespole. Przeciwdziałanie mobbingowi.	Mateusz Kraśnicki	18-09-2026	17:15	18:15	01:00
9 z 17 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	18-09-2026	18:15	18:30	00:15
10 z 17 Podstawy świadomej komunikacji w relacji zawodowej. Przeciwdziałanie dyskryminacji.	Mateusz Kraśnicki	18-09-2026	18:30	19:45	01:15
11 z 17 Praca na realnych sytuacjach zawodowych uczestników	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	09:15	11:00	01:45
12 z 17 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 17</b> Komunikacja w sytuacjach trudnych. Panowanie nad stresem i emocjami w rozmowach z pracownikami. Zasady równego traktowania pracowników.	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	11:15	13:00	01:45
<b>14 z 17</b> Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	13:00	13:30	00:30
<b>15 z 17</b> Asertywność w praktyce biznesowej. Świadome zarządzanie emocjami w rozmowie.	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	13:30	15:00	01:30
<b>16 z 17</b> Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	15:00	15:15	00:15
<b>17 z 17</b> Walidacja-test teoretyczny	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	15:15	16:15	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Mateusz Kraśnicki

Trener sprzedaży, mentor oraz ekspert w obszarze budowania relacji i komunikacji w biznesie. Posiada ponad 18 lat doświadczenia w pracy z autorskimi schematami sprzedaży i komunikacji, rozwijanymi w branżach: odszkodowawczej, nieruchomości oraz odnawialnych źródeł energii (OZE).

Prowadzi programy szkoleniowe i mentoringowe ukierunkowane na zwiększanie skuteczności handlowców, doskonalenie sposobu prezentowania oferty oraz rozwój kompetencji negocjacyjnych. Wspiera również osoby obejmujące stanowiska menedżerskie i lidery w zakresie usprawniania komunikacji zespołowej, budowania asertywnej postawy oraz efektywnego funkcjonowania w warunkach presji zawodowej.

W swojej praktyce pracował z zespołami sprzedażowymi generującymi wielomilionowe obroty, wspierając je w budowaniu długofalowych relacji biznesowych oraz podnoszeniu jakości procesów komunikacyjnych.

W pracy szkoleniowej podkreśla, że relacja stanowi fundament sprzedaży, a świadoma i skuteczna komunikacja jest kluczowym elementem w branżach, w których decyzje zakupowe mają wysoką wartość i wymagają zaufania oraz profesjonalnego podejścia.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają autorskie materiały Mateusza Kraśnickiego z zakresu tematycznego obejmującego szkolenie oraz inne zagadnienia realnie wpływające na podniesienie kompetencji komunikacji.

### Informacje dodatkowe

1. Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.
2. Zwolnienie z VAT 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 2020r., poz. 1983).
3. Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru tematyki oraz dogodnego terminu.

## Adres

al. Aleje Jerozolimskie 123a  
02-017 Warszawa  
woj. mazowieckie

Szkolenie realizowane jest w sali szkoleniowej przystosowanej do prowadzenia zajęć dydaktycznych i warsztatowych. Sala spełnia wymagania w zakresie komfortu, bezpieczeństwa oraz warunków sprzyjających efektywnej nauce.

Sala szkoleniowa jest:

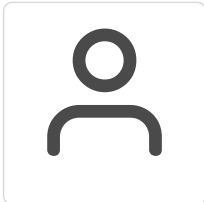
- wyposażona w miejsca siedzące i stoły dla uczestników,
- zapewnia odpowiednie oświetlenie oraz wentylację,
- wyposażona w sprzęt multimedialny niezbędny do realizacji szkolenia (m.in. rzutnik lub ekran, komputer),
- umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

Miejsce realizacji szkolenia spełnia obowiązujące przepisy BHP oraz jest dostosowane do liczby uczestników szkolenia.

### **Udogodnienia w miejscu realizacji usługi**

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Istnieje możliwość dostosowania warunków udziału w szkoleniu do indywidualnych potrzeb uczestników.

## **Kontakt**



**KATARZYNA RAKOWSKA**

**E-mail** [rakowska.hgprojekt@gmail.com](mailto:rakowska.hgprojekt@gmail.com)

**Telefon** (+48) 662 749 869