



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

Szkolenie: ASERTYWNOŚĆ. Trening budowania profesjonalnej postawy w sytuacjach zawodowych i pewności siebie w sytuacjach prywatnych

Numer usługi 2026/03/05/5061/3381889

📍 Kraków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 17:00 h

📅 03.12.2026 do 04.12.2026

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

114,32 PLN brutto/h

92,94 PLN netto/h

166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie polecamy wszystkim którzy:

- mają trudności z odmawianiem,
- nie potrafią mówić otwarcie o swoich potrzebach i oczekiwaniach,
- mają trudności z obroną swoich praw w sytuacjach społecznych i osobistych,
- nie radzą sobie z krytyką otoczenia,
- odczuwają przymus spełniania oczekiwań innych ludzi,
- często noszą w sobie poczucie winy,
- mają kłopoty ze zbyt dużym poczuciem odpowiedzialności,
- nie radzą sobie w sytuacjach konfliktowych,
- nie umieją ustalić granicy między zgodą a uległością,

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

01-12-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

17

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy zostaną przygotowani do stosowania podstawowych technik asertywnych w praktyce. Udział w szkoleniu przygotowuje również do świadomego budowania pewności siebie w relacjach interpersonalnych oraz radzenia sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje czym jest asertywność i dlaczego to nie to samo, co umiejętność mówienia „nie”	Definiuje czym jest asertywność	Test teoretyczny
	Wyjaśnia różnicę między asertywnością a samą odmową („mówieniem nie”)	Test teoretyczny
Odróżnia zachowania asertywne od agresywnych i uległych	Wskazuje cechy charakterystyczne każdego typu zachowania (asertywne, agresywne, uległe)	Test teoretyczny
	Identyfikuje konsekwencje zachowań agresywnych i uległych w relacjach zawodowych.	Test teoretyczny
Wymienia i opisuje kluczowe techniki asertywne	Wymienia podstawowe techniki asertywne (np. „ja-komunikat”, „zdarta płyta”, asertywna odmowa)	Test teoretyczny
	Opisuje zasady stosowania wybranej 1 techniki.	Test teoretyczny
Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się ze współpracownikami	Wymienia podstawowe strategie komunikacyjne	Test teoretyczny
	Wskazuje, które strategie sprzyjają budowaniu współpracy w zespole.	Test teoretyczny
	Wymienia poznane typy błędów i blokad komunikacyjnych	Test teoretyczny

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

Celem szkolenia jest praktyczne przećwiczenie postaw asertywnych. Poruszane zagadnienia będą dotyczyły porozumiewania się z drugim człowiekiem przy zachowaniu własnych poglądów, odczuć i prawa do powiedzenia „nie”.

Szkolenie jest przeznaczone dla osób dorosłych, w szczególności pracowników różnych branż i szczebli organizacyjnych, które chcą rozwijać kompetencje interpersonalne w zakresie komunikacji asertywnej oraz budowania pewności siebie.

Program szkolenia:

MODUŁ I. ASERTYWNOŚĆ (odgrywanie scenek/ról, studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe)

Podczas tego modułu uczestnicy dowiedzą się czy jest asertywność i w jakich obszarach możemy ją rozwijać. Każdy przyglądnie się też swoim postawom i sprawdzi w jakich sytuacjach jest, a w jakich nie jest asertywny.

1. Budowanie postawy asertywnej
2. Co to jest **asertywność**?
3. Zachowanie asertywne, jako opozycja do zachowania agresywnego i uległego
4. Asertywność w ujęciu analizy transakcyjnej
5. Spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych
6. **Komunikat ja** - jako technika zmniejszania oporu u odbiorcy
7. **Mapa asertywności** - diagnoza obszarów wymagających dalszego rozwoju umiejętności asertywnych
8. **Asertywność wobec siebie samego** - zwiększenie poczucia własnej wartości

MODUŁ II. PRAKTYKA POSTAWY ASERTYWNEJ (gry symulacyjne, odgrywanie scenek/ról, studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe, kwestionariusze i testy zachowań)

Ten moduł jest nastawiony na ćwiczenie praktycznych aspektów postawy asertywnej. Uczestnicy poznają i przećwiczą narzędzia związane z obroną swoich praw i aspekty wyrażania wprost swoich opinii.

1. **Stawianie granic**
2. Obrona i reakcja na krytykę
3. Obrona swoich praw i przekonań
4. **Umiejętność odmawiania** i wyrażania swoich uczuć
5. Asertywne radzenie sobie w sytuacjach trudnych
6. Umiejętność obrony przed psychologicznym poniżeniem
7. **Wyrażanie uczuć pozytywnych i negatywnych**
8. Asertywność w informacji zwrotnej

MODUŁ III. ASERTYWNOŚĆ W UJĘCIU ANALIZY TRANSAKCYJNEJ (studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe)

Analiza transakcyjna to ważna teoria pokazująca w jaki sposób komunikujemy się i budujemy relacje z innymi. Moduł ten poświęcony jest pracy nad budowaniem własnych komunikatów i reagowaniem na komunikaty innych. Uczestnicy przyglądną się też w jaki sposób „wchodzimy” w gry psychologiczne i jak z nich się wydostać, bazując na postawie Ja ok, Ty ok.

1. **Style komunikacji** jakimi posługujemy się na codzien
2. **Co to są transakcje?** - rodzaje transakcji i ich zastosowanie
3. **Obrona komunikacyjna** przed wykorzystaniem i poniżaniem
4. **Gry psychologiczne** - schemat i wejście w grę
5. **Trójkąt dramatyczny i trójkąt zwycięzcy**
6. Budowanie postawy Ja ok - Ty ok

MODUŁ IV. WALIDACJA - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia

- Gry symulacyjne
- Odgrywanie scenek/ról
- Studium przypadków
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Dyskusje problemowe
- Kwestionariusze i testy zachowań

Szkolenia przygotowane zostało w formie warsztatów aktywizujących uczestników, dzięki czemu będą oni mieli szansę praktycznego ćwiczenia zdobytej wiedzy.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Więcej informacji na temat szkolenia znajduje się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/asertywnosc-trening-budowania-profesjonalnej-postawy-w-sytuacjach-zawodowych-i-pewnosci-siebie-w-sytuacjach-prywatnych-2026-12-03-krakow.html>

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 MODUŁ I. ASERTYWNOŚĆ (odgrywanie scenek/ról, studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe)	Aleksandra Chrapko	03-12-2026	10:05	13:30	03:25
2 z 8 Przerwa	Aleksandra Chrapko	03-12-2026	13:30	14:05	00:35

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 8 MODUŁ II. PRAKTYKA POSTAWY ASERTYWNEJ (gry symulacyjne, odgrywanie scenek/ról, studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe, kwestionariusze i testy zachowań) - cz.I	Aleksandra Chrapko	03-12-2026	14:05	17:00	02:55
4 z 8 MODUŁ II. PRAKTYKA POSTAWY ASERTYWNEJ (gry symulacyjne, odgrywanie scenek/ról, studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe, kwestionariusze i testy zachowań) - cz.II	Aleksandra Chrapko	04-12-2026	09:00	11:00	02:00
5 z 8 MODUŁ III. ASERTYWNOŚĆ W UJĘCIU ANALIZY TRANSAKCYJNE J (studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe) - cz.I	Aleksandra Chrapko	04-12-2026	11:00	13:00	02:00
6 z 8 Przerwa	Aleksandra Chrapko	04-12-2026	13:00	13:35	00:35

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 MODUŁ III. ASERTYWNOŚĆ W UJĘCIU ANALIZY TRANSAKCYJNE J (studium przypadków, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusje problemowe) - cz.II	Aleksandra Chrapko	04-12-2026	13:35	15:30	01:55
8 z 8 WALIDACJA - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	-	04-12-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	114,32 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Chrapko

Doradca Merytoryczny ds. Personalnych i Zatrudnienia. Certyfikowany Coach ACC ICF, doświadczony specjalista HR, ekspert w dziedzinie zarządzania ludźmi i umiejętności "miękkich",

konsultant stanowisk kierowniczych wielu firm i instytucji. Pasjonat, w "lekkim" sposób mówiący o nie zawsze "lekkich" sprawach.

Wieloletnie doświadczenie trenerskie zdobyłam, realizując szereg projektów szkoleniowych i doradczych dla firm usługowych i produkcyjnych oraz urzędów i instytucji okołobiznesowych, a także jako wykładowca Wyższej Szkoły Europejskiej w Krakowie.

Ukończyłam studia filozoficzne oraz posiadam specjalizację w zakresie Zarządzania personelem. W 2010 roku uzyskałam dyplom instruktora Terapii Ekspresyjnych.

Posiadam doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dofinansowywanych z UE.

W sposób szczególny specjalizuję się w szkoleniach z zakresu: zarządzania ludźmi (kierowanie, motywowanie, budowanie efektywnego zespołu i współpraca w zespole), rozwijania umiejętności społecznych (komunikacja, sztuka prezentacji, zarządzanie sobą w czasie, efektywne radzenie sobie ze stresem i asertywność, rozwój zawodowy i osobisty), podstaw sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80% (sposób potwierdzenia frekwencji - podpis na liście obecności)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” .

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego w BUR jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Adres

ul. Floriana Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel*****Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452