



Akademia lidera cz. II – Skuteczna komunikacja z zespołem. Asertywność. Udzielanie informacji zwrotnej.

Numer usługi 2026/03/11/11879/3397424

1 476,00 PLN brutto
1 200,00 PLN netto
184,50 PLN brutto/h
150,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Training Partners
Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5
99 ocen

📍 Zabrze
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 08:00 h
📅 29.06.2026 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest dla menedżerów i liderów zespołów oraz osób, które planują objęcie funkcji lidera zespołu.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	26-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Podniesienie kompetencji liderów i kierowników w zakresie skutecznej komunikacji z zespołem, w tym rozwinięcie umiejętności asertywnego wyrażania opinii i oczekiwań oraz udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej (korygującej i wzmacniającej) wspierającej rozwój pracowników i efektywność zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność identyfikowania i stosowania zasad skutecznej komunikacji w zespole.	Uczestnik potrafi wskazać min. 3 zasady skutecznej komunikacji w zespole.	Test teoretyczny
Umiejętność rozpoznawania i unikania typowych barier komunikacyjnych w pracy lidera.	Uczestnik wskazuje min. 3 bariery komunikacyjne oraz metody ich przezwyciężania.	Test teoretyczny
Umiejętność definiowania i wdrażania zasady asertywnej komunikacji w relacjach z zespołem i przełożonymi.	Uczestnik rozróżnia postawę asertywną, uległą i agresywną (na podstawie przykładów opisowych).	Test teoretyczny
Umiejętność formułowania informacji zwrotnej zgodnie z modelem konstruktywnej i motywującej komunikacji.	Uczestnik potrafi ułożyć przykładową informację zwrotną zgodną z modelem FUKO+.	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

Moduł 1: Skuteczna komunikacja w zespole

- Rola lidera w procesie komunikacji.
- Zasady efektywnej komunikacji.
- Bariery komunikacyjne i sposoby ich przełamania.
- Budowanie zaufania i otwartości w zespole.

Moduł 2: Asertywność w pracy lidera

- Czym jest, a czym nie jest asertywność.
- Postawy komunikacyjne: agresja – uległość – manipulacja – asertywność.
- Techniki asertywne: wyrażanie oczekiwań, konstruktywna odmowa, obrona własnych granic.
- Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach zawodowych.

Moduł 3: Udzielanie informacji zwrotnej

- Funkcje i znaczenie feedbacku w pracy lidera.
- Modele konstruktywnej informacji zwrotnej (FUKO+ i 5 PÓL).
- Zasady udzielania motywującego feedbacku.
- Ćwiczenia w formułowaniu informacji zwrotnej – symulacje sytuacji zawodowych.

Moduł 4: Warsztat integrujący

- Analiza przypadków i studia sytuacyjne.
- Trening w parach i grupach – zastosowanie asertywności i feedbacku w praktyce.
- Podsumowanie, wnioski i plan wdrożenia w miejscu pracy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



Wiesław Grzesik

Członek Zarządu i dyrektor ds. rozwoju firmy Training Partners - odpowiada za rozwój koncepcji handlowych i innowacyjnych.

- ☒ Zarządzał zespołami, pracując dla firm z branży energetycznej, IT oraz turystycznej i hotelarskiej, spółdzielczej i samorządowej.
- ☒ Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu oddziałami międzynarodowych koncernów.

Politechnika Śląska; Wydział Mechaniczny-Energetyczny.

☒ Stowarzyszenie Trenerów i Konsultantów Zarządzania MATRIK; Certyfikat międzynarodowego trenera zarządzania zgodny ze standardami Thames Valley Institute w Londynie.

☒ Akademia asesora EY

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu budowania postaw otwartych na kreatywność i innowacyjność.

☒ W trakcie warsztatów kreatywnego myślenia wypracowywał idee optymalizacji linii technologicznych, zmian organizacyjnych, działań marketingowych, strategię rozwoju osobistego i inne.

☒ Doradza w zakresie stosowania metod analizy i oceny problemów organizacji i zarządzania oraz w zakresie stosowania technik kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów, a także w obszarze planowania i realizacji cykli rozwojowych dla wszystkich grup pracowników.

☒ Prowadzi wykłady na studiach podyplomowych ZZL w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach szkoleniowych dla uczestników:

- Każdy z uczestników szkolenia otrzyma drukowane materiały szkoleniowe wraz z zeszytem ćwiczeń oraz długopis.
- Każdy z uczestników otrzyma imienny certyfikat ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe:

- Jedna godzina szkolenia wynosi 60 minut zegarowych.
- Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie zrealizowane jeżeli zbierze się grupa min. 8 osób, w przeciwnym wypadku ustalony zostanie inny termin.

W przypadku grupy uczestników (liczba osób 8-14) z jednej instytucji możemy zorganizować szkolenie zamknięte, którego program będzie dostosowany do potrzeb danej grupy.

Cena zawiera:

1. Prowadzenie szkolenia przez doświadczonego trenera/praktyka.
2. Sprzęt i wyposażenie do zajęć.
3. Materiały szkoleniowe w postaci skryptu.
4. Notatnik i długopis.
5. Poszkoleniowe wsparcie uczestników we wdrażaniu nabytych umiejętności (kontakt mailowy z trenerem).
6. Imienny certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia.

Adres

ul. Juliusza Słowackiego 2

41-800 Zabrze

woj. śląskie

Sala szkoleniowa z pełnym wyposażeniem konferencyjnym.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



JÓZEF SMOLEŃ

E-mail jozef.smolen@trenerzy.pl

Telefon (+48) 784 468 596