

Bielskie
Centrum
SzkolenioweBIELSKIE CENTRUM
SZKOLENIOWE
SYLWIA
STASZEWSKA

★★★★★ 5,0 / 5

2 660 ocen

**BUDOWANIE ZESPOŁU - ZASADY DOBREJ
WSPÓŁPRACY I KOMUNIKACJI**

Numer usługi 2026/03/11/116501/3398434

Międzyzdroje / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Usługa szkoleniowa

21 h

25.04.2026 do 26.04.2026

4 340,00 PLN brutto

4 340,00 PLN netto

206,67 PLN brutto/h

206,67 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników oraz kadry zarządzającej, którzy pracują w zespołach i chcą rozwijać umiejętności skutecznej współpracy oraz komunikacji w środowisku zawodowym. Program jest szczególnie dedykowany:

- członkom zespołów projektowych i operacyjnych,
- liderom zespołów, brygadzystom oraz kierownikom średniego szczebla,
- osobom rozpoczynającym pracę w nowych zespołach,
- pracownikom działów wymagających intensywnej współpracy międzyosobowej,
- organizacjom, które chcą poprawić atmosferę pracy, zwiększyć efektywność zespołów i ograniczyć konflikty komunikacyjne.

Szkolenie będzie również wartościowe dla osób, które chcą lepiej rozumieć dynamikę pracy zespołowej, rozwijać kompetencje interpersonalne oraz budować relacje oparte na zaufaniu, otwartości i wzajemnym szacunku.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

24-04-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

21

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje do świadomego kształtowania efektywnej pracy zespołowej oraz stosowania technik i narzędzi skutecznej komunikacji interpersonalnej w środowisku zawodowym, w szczególności podczas rozwiązywania sytuacji trudnych i konfliktowych w codziennym funkcjonowaniu zespołu pracowniczego. Celem szkolenia jest wzmocnienie współodpowiedzialności, zaufania i synergii w pracy zespołowej poprzez rozwój samoświadomości i praktycznych narzędzi komunikacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje etapy rozwoju zespołu i czynniki wpływające na jego efektywność.	Uczestnik: omawia różnice między grupą a zespołem, opisuje etapy cyklu życia zespołu, wskazuje cechy efektywnego zespołu i rolę zaufania w budowaniu współpracy.	Test teoretyczny
Wyjaśnia znaczenie ról zespołowych wg koncepcji M. Belbina.	Uczestnik: rozróżnia poszczególne role zespołowe, omawia znaczenie różnorodności ról dla osiągnięcia efektu synergii, analizuje wpływ własnej roli zespołowej na funkcjonowanie grupy.	Test teoretyczny
Opisuje zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w zespole	Uczestnik: wskazuje elementy procesu komunikacji i możliwe bariery, opisuje cztery płaszczyzny komunikatu wg modelu Shulza von Thuna, omawia znaczenie informacji zwrotnej w budowaniu relacji zawodowych.	Test teoretyczny
Rozpoznaje i wykorzystuje własną rolę zespołową w procesie współpracy.	Uczestnik: interpretuje wyniki autodiagnozy roli zespołowej, określa własne mocne strony i obszary rozwoju w pracy grupowej, dopasowuje swoje działania do potrzeb zespołu.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje skuteczne techniki komunikacji interpersonalnej w zespole.	Uczestnik: dopasowuje styl komunikacji do odbiorcy, eliminuje szумы komunikacyjne, wykorzystuje techniki parafrazy, doprecyzowania i aktywnego słuchania	Analiza dowodów i deklaracji
Udziela konstruktywnej informacji zwrotnej wspierającej rozwój zespołu.	Uczestnik: formułuje feedback zgodnie z zasadami (np. model FUKO, SBI), unika ocen i uogólnień, potrafi przyjąć informację zwrotną w sposób otwarty.	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje elementy Porozumienia bez Przemocy (NVC) w sytuacjach trudnych i konfliktowych.	Uczestnik: rozdziela fakty od ocen, nazywa emocje i potrzeby w komunikacji, konstruuje komunikaty w języku „żyrafy”.	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje narzędzia pracy zespołowej w celu budowania synergii i zaangażowania Współpracuje w zespole w sposób oparty na wzajemnym szacunku i zaufaniu.	Uczestnik: stosuje zasady współodpowiedzialności w zespole, angażuje się w rozwiązywanie zadań grupowych, dba o przepływ informacji i atmosferę współpracy. Uczestnik: aktywnie uczestniczy w działaniach zespołu, wspiera innych w realizacji celów, respektuje różnorodność stylów pracy i poglądów.	Analiza dowodów i deklaracji Analiza dowodów i deklaracji
Przyjmuje odpowiedzialność za jakość relacji i komunikacji w zespole	Uczestnik: dba o kulturę komunikacji i unika eskalacji konfliktów, reaguje konstruktywnie na trudne emocje i różnice zdań, poszukuje rozwiązań win-win w relacjach zawodowych.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwija postawę proaktywną i empatyczną w relacjach zawodowych	Uczestnik: wykazuje inicjatywę w budowaniu współpracy, okazuje empatię wobec członków zespołu, reaguje z poszanowaniem emocji i potrzeb innych.	Analiza dowodów i deklaracji

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

Szkolenie skierowane jest do pracowników oraz kadry zarządzającej, którzy pracują w zespołach i chcą rozwijać umiejętności skutecznej współpracy oraz komunikacji w środowisku zawodowym. Program jest szczególnie dedykowany:

- członkom zespołów projektowych i operacyjnych,
- liderom zespołów, brygadzystom oraz kierownikom średniego szczebla,
- osobom rozpoczynającym pracę w nowych zespołach,
- pracownikom działów wymagających intensywnej współpracy międzyosobowej,
- organizacjom, które chcą poprawić atmosferę pracy, zwiększyć efektywność zespołów i ograniczyć konflikty komunikacyjne.

Szkolenie będzie również wartościowe dla osób, które chcą lepiej rozumieć dynamikę pracy zespołowej, rozwijać kompetencje interpersonalne oraz budować relacje oparte na zaufaniu, otwartości i wzajemnym szacunku.

Szkolenie przeznaczone dla osób, które w wykonywaniu obowiązków zawodowych mają stały kontakt z innymi ludźmi. Pracownicy oraz kadra kierownicza mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, osoby chcące świadomie budować zespół pracowniczy. Osoby prowadzące działalność gospodarczą, zatrudniające pracowników.

Ramowy program

I . BUDOWANIE ZESPOŁU – FUNDAMENTY DOBREJ WSPÓŁPRACY

1. Grupa vs. Zespół.
2. Po co nam zespoły?
3. Gra szkoleniowa "Nowy Świat"
4. Cykl życia – etapy tworzenia się zespołu.
5. Rola zespołowe – teoria ról pełnionych w zespole wg założeń M. Belbina
6. Określenie własnej roli zespołowej – autodiagnoza.
7. Ćwiczenie szkoleniowe „Obelisk ZIN” (dodatkowym celem będzie wskazanie roli zaufania w budowaniu atmosfery współpracy i zaangażowania)
8. Cechy bazowe oraz wspomagające skutecznego zespołu.
9. Metody uzyskiwania efektu synergii w pracy zespołowej.
10. Ćwiczenie szkoleniowe „Kwadraty”

II. KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA KLUCZEM DO EFEKTYWNOŚCI

1. „Największym problemem komunikacji, jest iluzja, że do niej doszło” – czyli czym są i jak sobie radzić z szumami komunikacyjnymi
2. Symulacja szkoleniowa „Kodowanie-Rysowanie”
3. Schemat procesu komunikowania i identyfikacja barier - Symulacja szkoleniowa „Widzieliśmy film”
4. Intencje nadawcy, przekaz, interpretacja odbiorcy – czy możliwe by różniły się aż tak bardzo? - model komunikacyjny Shulza Von Thuna
5. Ćwiczenie szkoleniowe „Analiza wypowiedzi nadanej 4 ustami” i „Odbiór komunikatu 4 uszami”
6. Autodiagnoza własnych tendencji w „odkodowywaniu” komunikatu JAK TO ODBIERZE GDY POWIEM MU SZCZERZE....CZYLI „O ROLI INFORMACJI ZWROTNEJ W PRACY ZESPOŁOWEJ”
7. Czym jest feedback i jaka jest jego rola? - Zasady i narzędzia udzielania informacji zwrotnej
8. Gra szkoleniowa „Mądrość Słów” Trening udzielania informacji zwrotnej z wykorzystaniem sytuacji własnych uczestników

III. WALIDACJE EFEKTÓW SZKOLENIA

Warunki organizacyjne:

1. Sala przystosowana do poprowadzenia szkolenia w grupie do 20 osób.
2. Stoły i krzesła odpowiednie do przeprowadzenia szkolenia w grupie do 20 osób
3. Ekran, rzutnik, laptop do przeprowadzenia prezentacji podczas szkolenia
4. Wi Fi
5. Podział na grupy - brak

Ilość godzin: 21 godzin dydaktycznych w sumie.

Część teoretyczna szkolenia obejmuje: 6 godzin dydaktycznych

Część praktyczna szkolenia obejmuje: 15 godzin dydaktycznych

Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Warunki do spełnienia przez uczestników szkolenia : Brak

Szkolenie przeprowadzone będzie w formie stacjonarnej

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych

Godzina dydaktyczna: 45 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 23 1. Grupa vs. Zespół	Tomasz Tworek	25-04-2026	08:00	09:00	01:00	Tak
2 z 23 2. Po co nam zespoły?	Tomasz Tworek	25-04-2026	09:00	10:00	01:00	Tak
3 z 23 Przerwa	Tomasz Tworek	25-04-2026	10:00	10:10	00:10	Tak
4 z 23 3. Gra szkoleniowa "Nowy Świat"	Tomasz Tworek	25-04-2026	10:10	11:30	01:20	Tak
5 z 23 4. Cykl życia – etapy tworzenia się zespołu	Tomasz Tworek	25-04-2026	11:30	12:00	00:30	Tak
6 z 23 5. Role zespołowe – teoria ról pełnionych w zespole wg założeń M. Belbina	Tomasz Tworek	25-04-2026	12:00	12:30	00:30	Tak
7 z 23 6. Określenie własnej roli zespołowej – autodiagnoza.	Tomasz Tworek	25-04-2026	12:30	13:10	00:40	Tak
8 z 23 Przerwa	Tomasz Tworek	25-04-2026	13:10	13:30	00:20	Tak
9 z 23 Ćwiczenie szkoleniowe „Obelisk ZIN” (dodatkowym celem będzie wskazanie roli zaufania w budowaniu atmosfery współpracy i zaangażowani a	Tomasz Tworek	25-04-2026	13:30	14:30	01:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 23 8. Cechy bazowe oraz wspomagające skutecznego zespołu	Tomasz Tworek	25-04-2026	14:30	15:00	00:30	Tak
11 z 23 9. Metody uzyskiwania efektu synergii w pracy zespołowej.	Tomasz Tworek	25-04-2026	15:00	15:30	00:30	Tak
12 z 23 10. Ćwiczenie szkoleniowe „Kwadraty”	Tomasz Tworek	25-04-2026	15:30	16:30	01:00	Tak
13 z 23 1. „Największym problemem komunikacji, jest iluzja, że do niej doszło” – czyli czym są i jak sobie radzić z szumami komunikacyjn ymi	Tomasz Tworek	26-04-2026	08:00	08:30	00:30	Tak
14 z 23 2. Symulacja szkoleniowa „Kodowanie- Rysowanie”	Tomasz Tworek	26-04-2026	08:30	10:00	01:30	Tak
15 z 23 Przerwa	Tomasz Tworek	26-04-2026	10:00	10:10	00:10	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
16 z 23 3. Schemat procesu komunikowa nia i identyfikacja barier - Symulacja szkoleniowa „Widzieliśmy film”	Tomasz Tworek	26-04-2026	10:10	11:10	01:00	Tak
17 z 23 4. Intencje nadawcy, przekaz, interpretacja odbiorcy – czy możliwe by różniły się aż tak bardzo? - model komunikacyjn y Shulza Von Thuna	Tomasz Tworek	26-04-2026	11:10	11:40	00:30	Tak
18 z 23 5. Ćwiczenie szkoleniowe „Analiza wypowiedzi nadanej 4 ustami” i „Odbiór komunikatu 4 uszami”	Tomasz Tworek	26-04-2026	11:40	13:10	01:30	Tak
19 z 23 Przerwa	Tomasz Tworek	26-04-2026	13:10	13:30	00:20	Tak
20 z 23 6. Autodiagnoza własnych tendencji w „odkodowywa niu” komunikatu	Tomasz Tworek	26-04-2026	13:30	14:00	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
21 z 23 7. Czym jest feedback i jaka jest jego rola? - Zasady i narzędzia udzielania informacji zwrotnej	Tomasz Tworek	26-04-2026	14:00	14:30	00:30	Tak
22 z 23 8. Gra szkoleniowa „Mądrość Słów” Trening udzielanie informacji zwrotnej z wykorzystanie m sytuacji własnych uczestników - PODSUMOWA NIE SZKOLENIA	Tomasz Tworek	26-04-2026	14:30	15:30	01:00	Tak
23 z 23 Walidacja efektów szkolenia	-	26-04-2026	15:30	16:15	00:45	Tak

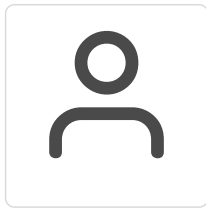
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 340,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 340,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	206,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	206,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Tworek

Trener biznesu, manager sprzedaży i obsługi klienta, wykładowca akademicki

Od 2012 roku specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń i złożonych projektów rozwojowych z obszaru szeroko rozumianych kompetencji miękkich. Posiada bogate doświadczenie w zarządzaniu zespołami.

Jako manager, lider zespołów oraz trener zdobył doświadczenie, które pozwala mu na rozumienie zagadnień z obszaru doświadczeń klienta, procesu sprzedaży oraz kompetencji osobistych. Dzięki temu na prowadzonych przez niego szkoleniach wspiera się nie tylko wiedzą akademicką lecz także praktycznym doświadczeniem ze świata biznesu. Przeprowadził ponad 5000 godzin szkoleń i treningów indywidualnych.

Od listopada 2023 współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito w zakresie prowadzenia zajęć dla studentów studiów magisterskich i podyplomowych.

Wykształcenie/akredytacje/certyfikaty: Trener biznesu - ukończył szkolenie Train the Trainer oraz szereg szkoleń trenerskich, w tym: „Szkolenie dla Trenerów Call Center”, „Wspieram wymagam, czyli o rozmowie coachingowej”. Jest absolwentem Uniwersytetu Śląskiego gdzie z tytułem magistra ukończył kierunek Politologia o specjalizacji Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna. Obecnie studiuje psychologię (planowany termin obrony pracy magisterskiej – marzec 2026) w Instytucie Psychologii Akademii Humanitas w Sosnowcu, gdzie dodatkowo angażuje się w działalność tamtejszego Koła Naukowego. W przyszłości planuje ukończyć szkołę psychoterapii w nurcie poznawczo-behawioralnym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy,

Informacje dodatkowe

1. Informacja dotycząca uwzględniania podatku VAT: 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 2020 r., poz. 1983) lub na podstawie art. 113 ust. 1 o podatku od towarów i usług: "Sprzedawca zwolniony podmiotowo z podatku od towarów i usług".

Warunki techniczne

Szkolenie prowadzone stacjonarnie.

Walidacja przeprowadzona zdalnie za pomocą platformy google meet.

Walidator połączy się z uczestnikami szkolenia w czasie przewidzianym na walidację i przeprowadzi walidację zgodnie z zapisami w karcie.

Adres

ul. Promenada Gwiazd 1

72-500 Międzyzdroje
woj. zachodniopomorskie

Sala konferencyjna.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sylwia Staszewska

E-mail sylwia@szkolenia-unijne.pl

Telefon (+48) 602 699 592