



## Transforming Communication Advanced™ / Komunikacja Transformująca - szkolenie certyfikowane (poziom zaawansowany)

Numer usługi 2026/03/18/11252/3417456

6 457,50 PLN brutto  
5 250,00 PLN netto  
161,44 PLN brutto/h  
131,25 PLN netto/h  
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

MSC Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

2 191 ocen

📍 Tarnów

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 40:00 h

📅 15.05.2026 do 20.07.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

### Grupa docelowa usługi

#### Szkolenie dedykowane dla:

#### Grupa docelowa:

- właścicieli firm, zarządców, dyrektorów, kierowników, managerów zarówno sektora MŚP jak i dużych przedsiębiorstw
- liderów, zarządzających zespołami, kierowników projektów
- mentorów, mediatorów, coachów, pracowników HR, Kadr
- dla osób, które chcą poprawić swoje kompetencje komunikacyjne i zwiększyć jakość budowania i utrzymywania relacji z Klientami, Partnerami Biznesowymi, współpracownikami

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

15

### Data zakończenia rekrutacji

14-05-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

40

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego rozpoznania i dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów osobowości w celu budowania różnorodnych i skutecznych relacji, rozpoznawania trudnych sytuacji komunikacyjnych i dobierania właściwych sposobów ich rozwiązywania poprzez znajdowanie rozwiązań wygrana-wygrana, w celu podtrzymywania i rozwijania partnerskich relacji z Klientami, współpracownikami oraz Partnerami Biznesowymi w oparciu o techniki i metody komunikacji transformującej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik definiuje swoje cele w oparciu o model SPEZIOR</p> <p>Uczestnik charakteryzuje wzrokowe wskazówki dostępu, klasyfikując słowa "predykaty" w zależności od wiodącego kanału sensorycznego rozmówcy.</p>	<p>Uczestnik opisuje i wymienia etapy modelu SPEZIOR</p> <p>Uczestnik wykorzystuje podczas rozmowy kategorie "predykatów" w zależności od głównego kanału sensorycznego rozmówcy, wykorzystując wskazówki wzrokowe dostępu</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik identyfikuje model "kto ma problem"</p>	<p>Uczestnik opisuje "kto ma problem" za pomocą wskazanego modelu, co ułatwia odnalezienie błędów komunikacyjnych, które mogą występować w zespole podczas testu wiedzy</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik rozróżnia zasady budowania porozumienia w komunikacji.</p> <p>Uczestnik stosuje założenia i cele wyrażenia siebie w komunikacie "JA"</p>	<p>Uczestnik dobiera kluczowe zasady i techniki stosowane w procesie budowania porozumienia podczas komunikacji.</p> <p>Uczestnik opisuje zasady tworzenia komunikatu "JA" i krótko je charakteryzuje</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik stosuje metodę "Dwóch kroków/etapów" skupiając się na procesie komunikacji, wymagającym dwukrotnej refleksji oraz reakcji w odpowiedzi na otrzymane informacje, w celu skuteczniejszego rozumienia oraz reagowania na sytuacje komunikacyjne</p>	<p>Uczestnik szczegółowo opisuje i analizuje metodę "Dwóch kroków/etapów" podczas testu wiedzy</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik rozumie zasady udzielania informacji zwrotnej</p>	<p>Uczestnik rozpoznaje i przypisuje odpowiednie metody udzielania prawidłowej informacji zwrotnej do sytuacji</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje różne rodzaje konfliktów	Uczestnik rozróżnia konflikt wartości od konfliktu potrzeb podczas komunikacji z drugą osobą/grupą	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik rozpoznaje podstawowe założenia modelu Komunikacji Transformacyjnej	Uczestnik identyfikuje założenia, które podaje model Komunikacji Transformującej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
<p>Uczestnik stosuje i wykorzystuje rozwiązanie konfliktu poprzez podejście "wygrana-wygrana".</p> <p>Uczestnik wykorzystuje metodę "rapport" jako formę dopasowania do drugiej osoby i nawiązania skutecznej relacji.</p>	<p>Uczestnik opisuje kroki modelu "wygrana-wygrana", a jednocześnie jest w stanie podać różnice pomiędzy tym modelem, a kompromisem.</p> <p>Uczestnik aktywnie wykorzystuje metodę "rapport" w ramach komunikacji/budowania relacji z drugą osobą podczas prowadzenia rozmowy</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
Uczestnik rozróżnia typ reprezentacji rozmówcy (wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk) i stosuje odpowiednie słowa (predykaty) w komunikacji z rozmówcą .	Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia oraz strategie komunikacyjne do różnych sytuacji i typów osobowości rozmówcy, biorąc pod uwagę ich preferencje komunikacyjne, takie jak wzrokowiec, słuchowiec czy kinestetyk, co pozwala na skuteczniejsze przekazywanie informacji i budowanie więzi	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik konstruuje i stosuje pytania otwarte i zamknięte w zależności od sytuacji i potrzeb w komunikacji z drugą osobą	Uczestnik wskazuje i rozróżnia zarówno pytania otwarte, które stymulują rozmówcę do otwartego wyrażania swoich myśli i uczuć, jak i pytania zamknięte, które pozwalają na uzyskanie konkretnych informacji	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania rozmówcy.	Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania, a także odzwierciedlania rozmówcy, co sprzyja budowaniu zaufania i lepszemu zrozumieniu drugiej strony	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje Ramę Partnerstwa w kontaktach z Partnerami Biznesowym	Uczestnik konsekwentnie buduje Ramę Partnerstwa w relacjach biznesowych, dbając o wzajemny szacunek i zrozumienie potrzeb wszystkich zaangażowanych stron.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik asertywnie wyraża swoje potrzeby z zachowaniem szacunku dla drugiej osoby.	Uczestnik w trudnych sytuacjach komunikacyjnych wyraża swoje potrzeby w sposób asertywny, jednocześnie szanując potrzeby drugiej osoby.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik inicjuje i dzieli się praktykami stosowanymi w Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy.</p> <p>Uczestnik stosuje zachowania w celu rozwiązywania konfliktów zanim pojawią się silne emocje.</p>	<p>Uczestnik przekazuje praktyki z Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy.</p> <p>Uczestnik w sytuacjach konfliktowych podejmuje działania mające na celu rozwiązanie problemów zanim eskalują one do silnych emocji, tworząc porozumienia korzystne dla wszystkich stron zaangażowanych</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik przejawia etyczny sposób postępowania komunikując się transparentnie.</p> <p>Uczestnik wykazuje się otwartością w szukaniu rozwiązań konfliktu.</p>	<p>Uczestnik wykazuje etyczne zachowanie poprzez jasną i przejrzystą komunikację używając narzędzi nabytych podczas szkolenia.</p> <p>Uczestnik wykazuje gotowość do aktywnego poszukiwania rozwiązań konfliktów poprzez otwartą i elastyczną postawę.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik rozpoznaje emocje oraz intencje emocji w codziennym porozumiewaniu się z otoczeniem</p>	<p>Uczestnik nazywa emocje podczas procesu porozumiewania się</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

## 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK



4. **Wpływanie na emocje - narzędzia** - wykład/ćwiczenie indywidualne, grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie,

5. **Kotwiczenie** - wykład/ćwiczenie indywidualne, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, korzystanie z podręcznika (opis)

6. **Zakładanie kotwicy zasobów** - wykład/praca własna / dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie,

#### **MODUŁ IV - "JA MAM PROBLEM" - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA WŁASNYCH SPRAW**

1. **Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie** - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, praca z podręcznikiem (opis i wykres)

2. **Przeszkody/blokady komunikacyjne przy rozwiązywaniu własnych spraw, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu** - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach

3. **Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"** - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

4. **Budowa komunikatu "JA"** - ćwiczenia indywidualne, w parach z podręcznikiem - ćwiczenia, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. **Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody** - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania praca z podręcznikiem

6. **Budowa metody 2 kroków** - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenia odbywają się z podręcznikiem

7. **Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy** - wykład/ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

8. **Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie** - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

9. **Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych** - przykłady - wykład/ćwiczenia grupowe i ćwiczenia w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

10. **Metody stosowania informacji zwrotnej** - wykład/ćwiczenia metod, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

#### **MODUŁ V - OBSZAR KOMUNIKACYJNY - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTOWYCH / TRUDNYCH SYTUACJI ORAZ KULTURA INFORMACJI ZWROTNEJ W FIRMIE**

1. **Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie** - wykład/ćwiczenia w grupie/lub w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

2. **Rama partnerstwa** - wykład/ćwiczenia indywidualne z podręcznikiem, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

3. **Myślenie wygrana-wygrana** - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

4. **Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana** - ćwiczenia, w parach dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. **Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości** - wykład/ćwiczenie grupowe lub/i w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

6. **Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje** - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

7. **Model komunikacji transformującej** - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

8. **Dzielenie się komunikacją transformującą i podsumowanie** - wykład/warsztat grupowy lub praca w parze, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

9. **Test wiedzy**

10. **Walidacja**

---

### Weryfikacja efektów uczenia się:

- • Test pisemny wiedzy z zakresu szkolenia ze wskazanych obszarów merytorycznych (przypisany obszar w metodach walidacji) - warunek zaliczenia - min 80% poprawnych odpowiedzi
- Walidacja w postaci obserwacji w warunkach rzeczywistych weryfikowana przez zewnętrznego Walidatora

Walidacja odbywać się będzie poprzez stworzenie zadania grupowego, które pozwoli obserwować i ocenić kompetencje uczestników w obszarze Komunikacji Transformującej (wszystkie moduły)

Trener będzie korzystał z:

- karty obserwacyjnej dla trenera
- Instrukcji dla uczestników do zadania grupowego

### **liczby godzin w podziale na zajęcia praktyczne/teoretyczne.**

zajęcia teoretyczne - 17 (42%)

zajęcia praktyczne - 23 (58%)

---

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych - 1 godzina = 60 minut

**Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi**

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

---

## Cennik

**Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT**

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 457,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	161,44 PLN

---

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ

Międzynarodowy Trener Transforming Communication™, NLP Trainer Intensive, NLP Trainer IANLP, Coach Master Trainer ICI, Team Coach, Trener Biznesu, Terapeuta Life FlowHealing, Konsultant Panoramy Społecznej, Trener Resilience, mgr Pedagogiki o Specjalności Profilaktyka Uzależnień i Resocjalizacja, Wykładowca Akademicki. Doradca i Trener w zakresie Zarządzania, Sprzedaży, Obsługi Klienta w MŚP, podejmowania decyzji, zarządzania stresem i emocjami, zarządzania konfliktem. Buduje programy w zakresie poprawy sprzedaży i obsługi w Firmach, wspiera Przedsiębiorców, Menedżerów i Specjalistów w zakresie rozwoju kompetencji miękkich. Prowadzi certyfikowaną szkołę Coachów. Posiada przepracowanych ponad 5600 h coachingowych oraz ponad 10000h trenerskich. Ekspert od rozwoju osobistego menedżerów, wdrażania skutecznej sprzedaży, procesów komunikacyjnych w firmach, nowoczesnego liderstwa, kultury informacji zwrotnej. Przykłada ogromną uwagę do diagnostyki i utrwalenia zdobytej przez klientów wiedzy. Realizuje się również, wprowadzając innowacyjne projekty edukacyjne do polskich szkół w ramach autorskiego programu „Komunikacja w kulturze coachingu”. Trener posiada co najmniej 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 5 latach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Każdy uczestnik szkolenia otrzyma:**

- Uznawany na całym świecie certyfikat Transforming Communication™ zabezpieczony hologramem po zakończeniu szkolenia - Komunikacja Transformująca
- **70-stronicowy skrypt zawierający wszystkie nowe pojęcia wprowadzone na treningu i wszystkie ćwiczenia z treningu**
- 3 ważne artykuły na temat zastosowań Komunikacji Transformującej™ w praktyce napisane przez Richarda Bolstada

**Transforming Communication™ to warsztat prowadzony na całym świecie.** Stworzony przez Richarda Bolstada z Nowej Zelandii, który jest mediatorem, konsultantem, trenerem coachów. Kurs oparty jest m.in. na badaniach Johna Gottmana, Thomasa Gordona, Non-Violent Communication oraz najnowszych badaniach z dziedziny komunikacji i neurologii, oraz na doświadczeniach zdobytych m. in. na terenach dotkniętych konfliktami zbrojnymi jak Czeczenia, Bośnia i Hercegowina, Egipt, a także w krajach rozwiniętych, jak Japonia i Finlandia.

## Warunki uczestnictwa

Uczestnik nie musi dysponować jakąś konkretną wiedzą, doświadczeniem bądź przygotować się do szkolenia. W usłudze może wziąć udział każdy kto jest zainteresowany tematyką w zakresie grupy docelowej.

Uczestnik szkolenia ma obowiązek uczestniczenia w terminie szkolenia, na który został dokonany zapis oraz we wszystkich ćwiczeniach / warsztatach poddanych walidacji. Warunkiem uczestniczenia jest również zapis na szkolenie BUR / wypełnienie ankiety po szkoleniu.

Warunkiem otrzymania certyfikatu / zaświadczenia ze szkolenia jest obecność uczestnika na min. **80%** zajęć usługi rozwojowej - szkolenia, przejście całego procesu walidacji oraz zaliczenie testu z zakresu szkolenia i udział w ćwiczeniach/case study i warsztatach.

## Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

## Adres

Tarnów 2a  
33-100 Tarnów  
woj. małopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Magdalena Daraż-Gogół**

**E-mail** [kontakt@msc.edu.pl](mailto:kontakt@msc.edu.pl)

**Telefon** (+48) 519 307 030