



Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji - szkolenie stacjonarne

Numer usługi 2026/03/19/28312/3421569

2 829,00 PLN brutto
2 300,00 PLN netto
134,71 PLN brutto/h
109,52 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

INTERACTIFS
POLSKA SPÓŁKA Z
OGRANICZONA
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA

★★★★★ 5,0 / 5

4 oceny

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 21:00 h

📅 17.06.2026 do 18.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykujemy wszystkim tym, którzy aby zrealizować swoje cele zawodowe, potrzebują skutecznie i harmonijnie współpracować z innymi.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	01-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa pt. "Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji" przygotowuje do samodzielnego realizowania obranych celów spotkań i rozmów zawodowych według poznanej metody, skutkującej skuteczną współpracą z innymi. Na koniec szkolenia uczestnik zna i stosuje 12 narzędzi komunikacji Dyscypliny Interactifs.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>WIEDZA: definiuje narzędzia Dyscypliny Interactifs</p>	<p>1. używa narzędzi Dyscypliny Interactifs do prowadzenia skutecznych rozmów zawodowych 2. definiuje precyzyjne cele planowanych rozmów i używa właściwych pytań w rozmowie 3. charakteryzuje pojęcie dobrze sporządzonej notatki w rozmowie</p>	Test teoretyczny
<p>UMIEJĘTNOŚCI: przygotowuje się do rozmowy zawodowej w sposób pozwalający osiągnąć założone cele</p>	<p>1. samodzielnie sporządza wprowadzenie w temat w formie pisemnej jako część przygotowania do rozmowy zawodowej</p>	Test teoretyczny
<p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: skutecznie komunikuje się z klientami i współpracownikami wyrażając wprost i z szacunkiem swoją opinię na dany temat</p>	<p>1. uważnie słucha wypowiedzi rozmówcy i adekwatnie reaguje przez zadawanie otwartych pytań, 2. prezentuje w rozmowach postawę partnerską</p>	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

Dzień 1

Wstęp teoretyczny

Czym jest dobra relacja i jakie są jej warunki

Czym jest wywieranie wpływu a czym nie jest

Efekty uczenia się

Kryteria weryfikacji

Metoda walidacji

WIEDZA:

definiuje narzędzia Dyscypliny Interactifs

1. używa narzędzi Dyscypliny Interactifs do prowadzenia skutecznych rozmów zawodowych
2. definiuje precyzyjne cele planowanych rozmów i używa właściwych pytań w rozmowie
3. charakteryzuje pojęcie dobrze sporządzonej notatki w rozmowie

Test teoretyczny

UMIEJĘTNOŚCI:

przygotowuje się do rozmowy zawodowej w sposób pozwalający osiągnąć założone cele

1. samodzielnie sporządza wprowadzenie w temat w formie pisemnej jako część przygotowania do rozmowy zawodowej

Test teoretyczny

KOMPETENCJE SPOŁECZNE: skutecznie komunikuje się z klientami i współpracownikami wyrażając wprost i z szacunkiem swoją opinię na dany temat

1. uważnie słucha wypowiedzi rozmówcy i adekwatnie reaguje przez zadawanie otwartych pytań,
2. prezentuje w rozmowach postawę partnerską

Test teoretyczny

Jakiej rozmowy każdy oczekuje

ćwiczenie bazowe nr 1 z trenerem

Część praktyczna cz I

omówienie narzędzi z ćwiczenia bazowego nr 1

Przerwa

Część praktyczna cz II

ćwiczenie bazowe nr 2 z trenerem

Część teoretyczna cz III

odkrywanie i omówienie pozostałych z 12 narzędzi komunikacji – dodatkowe ćwiczenia, w tym pierwsze ćwiczenie nagrywane (ew. kolejnego dnia)

Dzień 2.

Część praktyczna cz III

Przypomnienie narzędzi z dnia 1.

Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja przez trenera

Przerwa

Część praktyczna cz IV

Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja przez trenera

Walidacja

Walidacja przebiega w formie testu on line. Jego wynik zostanie przekazany indywidualnie każdemu uczestnikowi drogą mailową w ciągu 30 min po zakończeniu testu.

Szkolenie ma charakter warsztatowy i jest prowadzone w kameralnej 8-osobowej grupie. Uczestnicy ćwiczą zdobytą wiedzę i umiejętności w parach z trenerem, na przykładach z życia zawodowego. Dlatego stoły w sali szkoleniowej są ustawione w literę 'U', aby trener miał wygodny dostęp do każdego uczestnika. Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe, które są im przekazywane w częściach po każdym etapie szkolenia. Następnie uczestnicy wpinają je do swojego segregatora, podobnie jak kartki z własnymi notatkami, dostępne od początku szkolenia. Konstrukcja segregatora umożliwia wpinanie kartek, bez konieczności ich dziurkowania.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych, a przerwy są wliczone w czas usługi szkoleniowej.

Zajęcia teoretyczne - 300 min

Zajęcia praktyczne - 630 min

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wstęp teoretyczny	Anna Romanińska-Mankiewicz	17-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 9 Część praktyczna cz 1	Anna Romanińska-Mankiewicz	17-06-2026	10:00	12:30	02:30
3 z 9 Przerwa	Anna Romanińska-Mankiewicz	17-06-2026	12:30	13:00	00:30
4 z 9 Część teoretyczna cz 2	Anna Romanińska-Mankiewicz	17-06-2026	13:00	15:00	02:00
5 z 9 Część teoretyczna cz 3	Anna Romanińska-Mankiewicz	17-06-2026	15:00	17:00	02:00
6 z 9 Część praktyczna cz 3	Anna Romanińska-Mankiewicz	18-06-2026	09:00	13:00	04:00
7 z 9 Przerwa	Anna Romanińska-Mankiewicz	18-06-2026	13:00	13:30	00:30
8 z 9 Część praktyczna cz 4	Anna Romanińska-Mankiewicz	18-06-2026	13:30	17:00	03:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 9 Walidacja	-	18-06-2026	17:00	17:30	00:30

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	2 829,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	134,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	109,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Romanińska-Mankiewicz

Trener z certyfikacją metody Discipline Interactifs. Dwie dekady doświadczenia zawodowego na stanowiskach operacyjnych i zarządczych w handlu i wielkiej dystrybucji, m.in. w IKEA i Leroy Merlin. Z wykształcenia politolog ze specjalizacją PR i marketing. Prowadzi szkolenia w ramach Interactifs Polska dla kadry sprzedażowej, menadżerskiej i zarządczej w dużych firmach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w formie drukowanej:

- segregator z materiałami szkoleniowymi oraz miejsce na notatki
- tzw. ściągą, dwustronna broszura w formacie A5, gdzie zebrane jest opisane hasłowo 12 narzędzi komunikacyjnych Dyscypliny Interactifs
- długopis, jeśli nie mają swojego.

Adres

pl. Konstytucji 3 Maja 3
50-083 Wrocław
woj. dolnośląskie

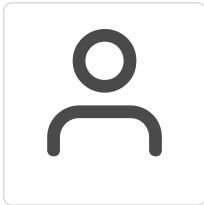
Szkolenie odbywa się we Wrocławiu, w hotelu Ibis Style Wrocław Centrum. Hotel jest klimatyzowany, z dostępem dla osób na wózkach inwalidzkich. Posiada płatny parking naziemny.

Istnieje możliwość wystawienia faktury.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- W cenie jest całodniowa przerwa kawowa oraz obiad. Dostęp dla osób na wózkach inwalidzkich.

Kontakt



Anna Romaniecka-Mankiewicz

E-mail anna.romaniecka@interactifs.com

Telefon (+48) 608 766 646