



## Szkolenie z zakresu komunikacji wewnątrzorganizacyjnej w działalności operacyjnej

Numer usługi 2026/04/03/40363/3463396

4 273,02 PLN brutto  
3 474,00 PLN netto  
237,39 PLN brutto/h  
193,00 PLN netto/h  
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Instytut

Doskonałości  
Strategicznej Sp. z  
o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

1 209 ocen

📍 Toruń  
🏠 Usługa szkoleniowa  
📄 stacjonarna  
🕒 18:00 h  
📅 05.10.2026 do 07.10.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Identyfikatory projektów</b>	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa szkoleniowa jest adresowana do przedsiębiorców, kadry zarządzającej oraz pracowników operacyjnych przedsiębiorstw, którzy w codziennej pracy operacyjnej funkcjonują w sytuacjach wymagających skutecznej i asertywnej komunikacji, precyzyjnego wyrażania potrzeb i oczekiwań, konstruktywnego rozwiązywania problemów oraz efektywnej współpracy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-10-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	18
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest przygotowanie uczestnika do świadomego stosowania zasad, metod i technik skutecznej komunikacji wewnątrzorganizacyjnej w działalności operacyjnej przedsiębiorstwa, w tym do rozpoznawania uwarunkowań procesu komunikowania się, dobierania adekwatnych sposobów przekazywania informacji, identyfikowania barier komunikacyjnych, kształtowania relacji z interesariuszami oraz wykorzystywania podstawowych zasad komunikacji negocjacyjnej w celu poprawy współpracy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik charakteryzuje istotę komunikacji interpersonalnej oraz jej znaczenie w działalności operacyjnej organizacji.</p>	<p>Uczestnik wskazuje podstawowe elementy procesu komunikowania się, takie jak nadawca, odbiorca, komunikat, kanał, kontekst i sprzężenie zwrotne.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>Uczestnik rozróżnia wybrane rodzaje komunikacji interpersonalnej oraz określa ich zastosowanie w sytuacjach zawodowych.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik identyfikuje uwarunkowania skutecznej komunikacji wewnątrzorganizacyjnej.</p>	<p>Uczestnik wskazuje czynniki wpływające na skuteczność przepływu informacji w organizacji.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>Uczestnik rozpoznaje bariery komunikacyjne oraz określa ich możliwe konsekwencje dla realizacji zadań operacyjnych.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik dobiera metody i techniki komunikowania się do sytuacji organizacyjnych.</p>	<p>Uczestnik wskazuje zasady formułowania jasnych, zrozumiałych i adekwatnych komunikatów w środowisku pracy.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>Uczestnik dobiera właściwe techniki komunikacyjne do przykładowych sytuacji, takich jak przekazywanie informacji, udzielanie informacji zwrotnej, wyjaśnianie nieporozumień lub uzgadnianie działań.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik wyjaśnia zasady nawiązywania i kształtowania relacji z interesariuszami. Kryterium weryfikacji.</p>	<p>Uczestnik wskazuje znaczenie komunikacji w budowaniu relacji z klientami, współpracownikami i innymi interesariuszami organizacji.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>Uczestnik rozpoznaje działania komunikacyjne sprzyjające budowaniu zaufania, współpracy i pozytywnego wizerunku organizacji.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje podstawowe zasady komunikacji negocjacyjnej w działalności biznesowej.	Uczestnik wskazuje wybrane techniki negocjacyjne oraz opisuje ich zastosowanie w rozmowach biznesowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje zachowania komunikacyjne sprzyjające osiągnięciu porozumienia i ograniczaniu konfliktów w negocjacjach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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

**W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia umożliwiające zdobycie przewidzianych w usłudze zasobów wiedzy, umiejętności i społecznych kompetencji:**

Zapoznanie uczestników szkolenia z celami i metodami prowadzenia usługi szkoleniowej oraz jej zakładanymi efektami oraz wspólne ustalenie obowiązujących zasad realizowania szkolenia;

Istota, rodzaje i kształtowanie kompetencji interpersonalnych;

Proces komunikowania się i uwarunkowania jego skuteczności;

Metody, techniki i zasady skutecznego komunikowania się;

Komunikacja wewnątrzorganizacyjna – zakres i wymiary;

Identyfikowanie i doskonalenie kompetencji negocjacyjnych;

Nawiązywanie i kształtowanie relacji ze współpracownikami;

Rozwiązywanie konfliktów;

Walidujący test teoretyczny.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 17</b> Zapoznanie uczestników z celami i metodami prowadzenia usługi oraz jej zakładanymi efektami, a także wprowadzenie do zagadnienia komunikacji – prezentacja treści i interaktywne warsztaty	Waldemar Glabiszewski	05-10-2026	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 17</b> Przerwa	Waldemar Glabiszewski	05-10-2026	09:30	09:45	00:15
<b>3 z 17</b> Istota, rodzaje i kształtowanie kompetencji interpersonalnych – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	05-10-2026	09:45	11:15	01:30
<b>4 z 17</b> Przerwa	Waldemar Glabiszewski	05-10-2026	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Proces komunikowania się i uwarunkowania jego skuteczności – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Głabiszewski	05-10-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 17 Przerwa	Waldemar Głabiszewski	05-10-2026	13:00	13:15	00:15
7 z 17 Metody, techniki i zasady skutecznego komunikowania się – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Głabiszewski	05-10-2026	13:15	14:45	01:30
8 z 17 Przerwa	Waldemar Głabiszewski	05-10-2026	14:45	15:00	00:15
9 z 17 Komunikacja wewnątrzorganizacyjna cz. I – zakres i wymiary – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Głabiszewski	05-10-2026	15:00	15:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 17</b> Komunikacja wewnątrzorganizacyjna cz. II – sieci komunikowania i czynniki skuteczności – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	07-10-2026	08:00	09:30	01:30
<b>11 z 17</b> Przerwa	Waldemar Glabiszewski	07-10-2026	09:30	09:45	00:15
<b>12 z 17</b> Nawiązywanie i kształtowanie relacji ze współpracownikami – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	07-10-2026	09:45	11:15	01:30
<b>13 z 17</b> Przerwa	Waldemar Glabiszewski	07-10-2026	11:15	11:30	00:15
<b>14 z 17</b> Identyfikowanie i doskonalenie kompetencji negocjacyjnych – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	07-10-2026	11:30	13:00	01:30
<b>15 z 17</b> Przerwa	Waldemar Glabiszewski	07-10-2026	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 17</b> Rozwiązywanie konfliktów - prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	07-10-2026	13:15	15:00	01:45
<b>17 z 17</b> Walidujący test teoretyczny	-	07-10-2026	15:00	15:30	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	4 273,02 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 474,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	237,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Waldemar Glabiszewski

Doktor habilitowany nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu, profesor Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Posiada wiedzę i doświadczenie zgodne z zakresem tematycznym usługi. Od ponad 20 lat prowadzi zajęcia dydaktyczne dla studentów w zakresie komunikacji w zarządzaniu, zarówno wewnątrzorganizacyjnej, jak i zewnętrznej, również w kontekście kreowania wizerunku i negocjacji (program ten obejmuje 60 godz. zajęć). Prowadził również w tym zakresie liczne szkolenia dla pracowników firm, zarówno dla kadry menedżerskiej, jak i pracowników operacyjnych. Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych w zakresie kształtowania

konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, transferu technologii oraz wiedzy z zakresu zarządzania procesami i zarządzania działalnością usługową, komunikacji w zarządzaniu, budowania relacji i kreowania wizerunku organizacji. Uczestniczył – pełniąc również funkcję kierownika – w wielu projektach naukowobadawczych, konsultingowych i szkoleniowych zamawianych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Narodowe Centrum Nauki, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, a także organizacje komercyjne, instytucje okołobiznesowe i władze samorządowe. Jest ekspertem w instytucjach okołobiznesowych dokonującym ocen innowacyjnych przedsięwzięć i projektów badawczo-rozwojowych. W latach 2014-2018 odbył staże naukowe, badawcze i zawodowe w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i na Litwie. Jest członkiem European Academy of Management, PTWZ w Krakowie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy na bieżąco będą wyposażeni w wiedzę (mającą formę ustną i pisemną) oraz materiały niezbędne do realizowania w trakcie szkolenia kolejnych prac warsztatowych, w tym m.in. w ukierunkowane pytania, arkusze analityczne.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze szkoleniowej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę usługi poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

### Informacje dodatkowe

Usługa z możliwością dofinansowania - możliwość zwolnienia z podatku VAT. W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt. 29 c ustawy o vat, lub paragraf 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013. W przypadku finansowania poniżej 70% ze środków publicznych, doliczony zostanie vat 23% do ceny netto.

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Ankieta oceniająca szkolenie na koniec usługi (element obligatoryjny).

Usługodawca dopuszcza przesunięcie przerw w czasie na zgodne życzenie wszystkich uczestników.

## Adres

ul. Jurija Gagarina 13A  
87-100 Toruń  
woj. kujawsko-pomorskie

adres: ul. Jurija Gagarina 13a, pok. 33.A, 87-100 Toruń

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



Waldemar Glabiszewski



**E-mail** [ids@ids-umk.pl](mailto:ids@ids-umk.pl)

**Telefon** (+48) 604 235 663