



Szkolenie z zakresu komunikacji wewnątrzorganizacyjnej i z interesariuszami

Numer usługi 2026/04/03/40363/3463427

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

📅 12.10.2026 do 14.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do przedsiębiorców, właścicieli, kadry zarządzającej oraz pracowników operacyjnych przedsiębiorstw sektora MŚP, którzy w codziennej pracy uczestniczą w komunikacji wewnętrznej, przekazują informacje między komórkami organizacyjnymi, współpracują z zespołami, klientami, dostawcami lub innymi interesariuszami oraz chcą zwiększyć skuteczność komunikowania się w sytuacjach zawodowych, organizacyjnych, sprzedażowych i negocjacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	11-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do prowadzenia skutecznej komunikacji interpersonalnej, wewnątrzorganizacyjnej i komunikacji z interesariuszami w przedsiębiorstwie. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie znał elementy i uwarunkowania procesu komunikowania się, będzie potrafił identyfikować czynniki wpływające na jakość przepływu informacji w organizacji, rozróżniać metody i techniki skutecznej komunikacji, wskazywać sposoby budowania relacji z interesariuszami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje znaczenie komunikacji interpersonalnej w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.	Uczestnik wskazuje podstawowe elementy procesu komunikowania się, w tym nadawcę, odbiorcę, komunikat, kanał, kontekst oraz informację zwrotną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia wybrane formy komunikacji interpersonalnej wykorzystywane w relacjach zawodowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje uwarunkowania skutecznej komunikacji wewnątrzorganizacyjnej.	Uczestnik wskazuje czynniki sprzyjające sprawnemu przepływowi informacji między pracownikami, zespołami i poziomami organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje bariery komunikacyjne utrudniające realizację zadań operacyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia metody, techniki i zasady skutecznego komunikowania się w sytuacjach zawodowych.	Uczestnik wskazuje zasady formułowania jasnych, precyzyjnych i adekwatnych komunikatów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dobiera techniki komunikacyjne do przykładowych sytuacji związanych z przekazywaniem informacji, udzielaniem informacji zwrotnej lub wyjaśnianiem nieporozumień.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia zasady komunikacji z interesariuszami przedsiębiorstwa.	Uczestnik wskazuje znaczenie komunikacji w budowaniu relacji z klientami, dostawcami, współpracownikami i innymi partnerami organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje działania komunikacyjne wzmacniające zaufanie, wiarygodność i pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uczestnik rozpoznaje znaczenie komunikacji w sprzedaży i negocjacjach biznesowych.	Uczestnik wskazuje wybrane techniki komunikacyjne wspierające prowadzenie rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje zachowania komunikacyjne sprzyjające osiągnięciu porozumienia, ograniczaniu konfliktów i utrzymywaniu relacji z interesariuszami.	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 rozdzielanie 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;

Uwarunkowania, metody i zasady skutecznego komunikowania się;

Komunikacja wewnątrzorganizacyjna – zakres i wymiary;

Nawiązywanie i kształtowanie relacji z interesariuszami;

Identyfikowanie i doskonalenie kompetencji negocjacyjnych;

Metody i praktyki rozwiązywania konfliktów w ramach współpracy;

Walidujący test teoretyczny.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Zapoznanie uczestników z celami i metodami prowadzenia usługi oraz jej zakładanymi efektami, a także wprowadzenie do Podejmowanego zagadnienia – prezentacja treści i interaktywne warsztaty	Waldemar Głabiszewski	12-10-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 17 Przerwa	Waldemar Głabiszewski	12-10-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 17 Istota, rodzaje i kształtowanie kompetencji interpersonalnych – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Głabiszewski	12-10-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 17 Przerwa	Waldemar Głabiszewski	12-10-2026	11:15	11:30	00:15
5 z 17 Proces komunikowania się i uwarunkowania jego skuteczności – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Głabiszewski	12-10-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 17 Przerwa	Waldemar Głabiszewski	12-10-2026	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	12-10-2026	13:15	14:45	01:30
8 z 17 Przerwa	Waldemar Głabiszewski	12-10-2026	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 17 Komunikacja wewnątrzorganizacyjna cz. I – zakres i wymiary – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	12-10-2026	15:00	15:45	00:45
10 z 17 Komunikacja wewnątrzorganizacyjna cz. II – sieci komunikowania i czynniki skuteczności – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	14-10-2026	08:00	09:30	01:30
11 z 17 Przerwa	Waldemar Glabiszewski	14-10-2026	09:30	09:45	00:15
12 z 17 Nawiązywanie i kształtowanie relacji z interesariuszami – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	14-10-2026	09:45	11:15	01:30
13 z 17 Przerwa	Waldemar Glabiszewski	14-10-2026	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 17 Identyfikowanie i doskonalenie kompetencji negocjacyjnych – prezentacja treści i interaktywne warsztaty z uczestnikami szkolenia	Waldemar Glabiszewski	14-10-2026	11:30	13:00	01:30
15 z 17 Przerwa	Waldemar Glabiszewski	14-10-2026	13:00	13:15	00:15
16 z 17 Metody i praktyki rozwiązywania konfliktów w ramach współpracy.	Waldemar Glabiszewski	14-10-2026	13:15	15:00	01:45
17 z 17 Walidujący test teoretyczny	-	14-10-2026	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 obowiązkowy).

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

Telefon (+48) 604 235 663