



## KOMUNIKACJA I WSPÓŁPRACA W ZESPOLE ORAZ ELIMINACJA STRAT

Numer usługi 2026/04/07/16979/3468420

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

EKO-ENERGO  
PROJEKT Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

111 ocen

📍 Częstochowa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 18:00 h

📅 29.06.2026 do 30.06.2026

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                  |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem                                                                           |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Kadra zarządzająca<br>Członkowie zespołów roboczych i projektowych                                               |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5                                                                                                                |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 30                                                                                                               |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 25-06-2026                                                                                                       |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                      |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 18                                                                                                               |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

## Cel

### Cel edukacyjny

1. Jakie znaczenie ma komunikacja w budowaniu prawidłowych relacji międzyludzkich.
2. Jak rozpoznawać własne emocje i je właściwie komunikować.
3. Autodiagnoza własnego stylu komunikowania się i analiza jego konsekwencji w relacjach interpersonalnych.
4. Jak rozpoznawać i eliminować zakłócenia w komunikacji.

5. Przypisanie konkretne zachowania do danego typu osobowości przynależnych do członków swojego zespołu.

6. Pomoc we właściwym wykorzystaniu potencjału pracowników.

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

| Efekty uczenia się                                                                                                            | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                       | Metoda walidacji                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| rozwijanie świadomości własnych mocnych i słabych stron;                                                                      | Autodiagnoza kompetencji (arkusz rozwojowy)<br>uczestnik identyfikuje min. 3 mocne i 3 słabe strony,<br>wskazuje działania rozwojowe.                                                                                                                                      | Obserwacja w warunkach rzeczywistych                                     |
| rozumienie, jak mogą być postrzegani przez innych                                                                             | Zadanie refleksyjne (indywidualne)<br>opis sytuacji zawodowej z analizą własnych reakcji.<br><br>Ćwiczenie feedback 360° (miniwersja szkoleniowa)<br>- uczestnik otrzymuje informację zwrotną od grupy,<br>- dokonuje podsumowania różnic między samooceną a oceną innych. | Obserwacja w warunkach rzeczywistych<br><br>Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                                                                                               | Analiza studium przypadku (percepcja interpersonalna)                                                                                                                                                                                                                      | Analiza dowodów i deklaracji                                             |
| świadomie dostosowywanie swojego stylu komunikowania się do osób i sytuacji w pracy zespołowej oraz w kontaktach zewnętrznych | Symulacja sytuacji zawodowej (scenka)<br><br>rozmowa z „trudnym klientem”<br><br>rozmowa z członkiem zespołu o innym stylu pracy                                                                                                                                           | Debata ustrukturyzowana                                                  |
| rozpoznawanie różnych typów osobowości i wykazywać dla nich zrozumienie i tolerancję;                                         | Obserwacja trenera według arkusza kryteriów:<br><br>dobór języka,<br><br>poziom asertywności,<br><br>dostosowanie tonu i argumentów.<br><br>Test rozpoznawania stylów osobowości (case study)<br><br>przyporządkowanie zachowań do określonych typów                       | Debata ustrukturyzowana<br><br>Obserwacja w warunkach symulowanych       |

| Efekty uczenia się                        | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                           | Metoda walidacji                                                  |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| skuteczne budowanie własnej wiarygodności | <p>Zadanie: przygotowanie krótkiej autoprezentacji zawodowej</p> <p>Ocena obejmuje:<br/>spójność komunikatu,<br/>klarowność przekazu,<br/>adekwatność argumentów,<br/><br/>pewność siebie.</p> | Prezentacja                                                       |
|                                           | Informacja zwrotna od grupy (strukturalizowana)                                                                                                                                                | Debata ustrukturyzowana                                           |
| wpływanie na synergię pracy zespołu       | <p>Zadanie zespołowe (projekt problemowy)</p> <p>grupa rozwiązuje zadanie wymagające współpracy.</p> <p>Krótką autorefleksja po zadaniu</p>                                                    | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Wywiad swobodny</p> |

## Cel biznesowy

Celem biznesowym jest nabycie przez uczestnika usługi szkoleniowej wiedzy i umiejętności związanych z analizą i opisem indywidualnego stylu funkcjonowania jednostki oraz jego konsekwencje dla interakcji pomiędzy nią a innymi osobami w środowisku zawodowym, w tym poznanie sposobów komunikacji i możliwych zakłóceń w komunikacji interpersonalnej. Udział w tej usłudze pozwoli podnieść poziom wiedzy o własnym stylu funkcjonowania, poznać sposoby komunikacji i możliwe zakłócenia w komunikacji interpersonalnej. Mierzalnym wskaźnikiem skuteczności jest zmniejszenie ilości średniej negatywnych odpowiedzi w anonimowych ankietach oceniających komunikację podczas realizacji projektów z 50% do 20%, liczonych w przeciągu 12 miesięcy przed szkoleniem i po szkoleniu.

## Efekt usługi

Uczestnicy po szkoleniu potrafią:

- rozwijać świadomość własnych mocnych i słabych stron;
- rozumieć, jak mogą być postrzegani przez innych;
- świadomie dostosowywać swój styl komunikowania się do osób i sytuacji w pracy zespołowej oraz w kontaktach zewnętrznych;
- rozpoznawać różne typy osobowości i wykazywać dla nich zrozumienie i tolerancję;
- skuteczniej budować własną wiarygodność;
- wpływać na synergię pracy zespołu

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Pre-test samooceny (na początku)

Zadania praktyczne i symulacje

Obserwacja według arkusza kompetencji

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?**

TAK

**Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## Program

1. Przed spotkaniem prosimy uczestników o wypełnienie i przysłanie kwestionariuszy, które pozwolą nam przygotować raporty indywidualne i umieścić je w odniesieniu do zespołu.

2. Metoda rozpoznawania typów osobowości wg Hipokratesa i Galena przekłada język psychologii na określony zespół cech osobowości. Choć każdy z nas posiada pewną kombinację typów temperamentów, zwykle jeden temperament jest dominującym i to właśnie on determinuje komunikację oraz procesy decyzyjne. W wyniku testu każdy z uczestników otrzyma profil dla danego typu, w którym opisane są preferencje zawodowe. W raporcie zawarte są także wskazówki dotyczące rozwoju umiejętności komunikacji z innymi ludźmi, szczególnie tymi, którzy reprezentują tzw. „osobowości antagonistyczne”. Wskaźniki reprezentują te aspekty, w których respondent odczuwa komfort funkcjonowania (w tekście oznaczone, jako ‘Silne strony’) oraz mniejszy komfort działania (postrzegane, jako obszary potencjalnego rozwoju)

3. Podczas zajęć zastosujemy ćwiczenia i dyskusję kierowaną, których zadaniem będzie wyjaśnienie teorii Hipokratesa Galena i preferencji C. Junga oraz pomoc w interpretacji i wykorzystaniu raportów w pracy zespołowej.

**Moduł 1:** Synergia pracy zespołowej wynika z różnorodności. Metoda preferencji C. Junga i Hipokratesa Galena. **Moduł 2:** Przełamywanie barier skutecznego porozumiewania się - efektywna komunikacja z antagonistą i innymi ... Charakterystyka komunikacji między ludźmi Struktura komunikatu w nadawaniu i odbiorze. **Moduł 3:** Rozpoznawanie osobowości wokół nas i budowanie skutecznych strategii interpersonalnych Postrzeganie świata jako źródło trudności w komunikacji z innymi ludźmi Uczucia i ich rola w komunikacji interpersonalne Uproszczona autodiagnoza stylu komunikacji. **Moduł 4:** Efektywna komunikacja w zespole i w relacjach z klientem wewnętrznym Autodiagnoza nawyków komunikacji i zachowań Zasady prawidłowej komunikacji międzyludzkiej. **Moduł 5:** Rodzaje marnotrawstwa i koszty marnotrawstwa na stanowiskach w procesach produkcyjnych. 8 Strat • Prace wykonywane niepotrzebnie • Nadmierne zapasy • Niewłaściwie wykonana usługa • Niepotrzebny ruch pracownika • Zbędny transport, przenoszenie materiału • Naprawy, poprawki • Niewykorzystany potencjał ludzki. **Moduł 6:** Omówienie wraz z przykładami poszczególnych elementów metody 5S: • Sortowanie, potrzebne – niepotrzebne; • Systematyzowanie działań, co jest niezbędne na stanowisku pracy; • Sprzątanie, czyszczenie • Standaryzacja (ustalenie stałych miejsc dla poszczególnych narzędzi) • Samodyscyplina w utrzymaniu porządku Opis i omówienie przykładów.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

| Przedmiot / temat                                                                             | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 6</b> Moduł 1:<br>Synergia pracy zespołowej wynika z różnorodności.                    | ADAM GÓRNIAK | 29-06-2026            | 08:00               | 12:00               | 04:00         |
| <b>2 z 6</b> Moduł 2:<br>Przełamywanie barier skutecznego porozumiewania się                  | ADAM GÓRNIAK | 29-06-2026            | 12:00               | 14:00               | 02:00         |
| <b>3 z 6</b> Moduł 3:<br>Rozpoznawanie osobowości wokół nas                                   | ADAM GÓRNIAK | 29-06-2026            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |
| <b>4 z 6</b> Moduł 4:<br>Efektywna komunikacja w zespole i w relacjach z klientem wewnętrznym | ADAM GÓRNIAK | 30-06-2026            | 08:00               | 11:00               | 03:00         |
| <b>5 z 6</b> Moduł 5:<br>Rodzaje marnotrawstwa i koszty marnotrawstwa                         | ADAM GÓRNIAK | 30-06-2026            | 11:00               | 14:00               | 03:00         |
| <b>6 z 6</b> Moduł 6:<br>Omówienie wraz z przykładami poszczególnych elementów metody 5S      | ADAM GÓRNIAK | 30-06-2026            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 600,00 PLN |

---

|                                                 |              |
|-------------------------------------------------|--------------|
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b> | 3 600,00 PLN |
|-------------------------------------------------|--------------|

---

|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| <b>Koszt osobogodziny brutto</b> | 200,00 PLN |
|----------------------------------|------------|

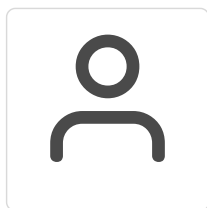
---

|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| <b>Koszt osobogodziny netto</b> | 200,00 PLN |
|---------------------------------|------------|

---

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### ADAM GÓRNIAK

Systemy zarządzania ISO 9001, ISO 14001, PN 18001  
IATF 16949, narzędzia jakościowe branży motoryzacyjnej  
Opel Polska, TRW Braking Systems, Team Prevent, Alten, Sudhara.

Doktor - Wydział Organizacji Produkcji i Zarządzania Politechniki Śląskiej  
Wyższe Politechnika Śląska, Inżynieria Materiałowa  
Studium Pedagogiczne, Politechnika Śląska  
od 2011 szkoli i wdraża systemy zarządzania według norm ISO

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik dostaje materiały szkoleniowe, notatnik, długopis.

### Informacje dodatkowe

Liczba uczestników: min 5 - max 30

## Adres

ul. Tadeusza Boya-Żeleńskiego 12/-  
42-217 Częstochowa  
woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Szymon Skowronek**

**E-mail** [szkolenia@eko-energoprojekt.pl](mailto:szkolenia@eko-energoprojekt.pl)

**Telefon** (+48) 343 871 547