



Szkolenie: Komunikacja w oparciu o różnice pokoleniowe i typy osobowości

Numer usługi 2026/04/16/40606/3493288

2 880,00 PLN brutto

2 880,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Górny Karol Speed
Com

★★★★★ 5,0 / 5

201 ocen

📍 Lublin

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 13.05.2026 do 26.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla menedżerów, pracowników, specjalistów i konsultantów kierujących zespołami oraz dla wszystkich osób, które planują rozwój swojej kariery, chcą doskonalić swoje umiejętności w zakresie zarządzania ludźmi, rozwiązywać podstawowe problemy związane z komunikacją w grupie.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

W wyniku szkolenia uczestnik pozna techniki efektywnej komunikacji w zespole oraz nabędzie wiedzę z zakresu psychologicznych aspektów komunikacji interpersonalnej, zdobędzie także nowe kompetencje społeczne - uczestnik zwiększy poczucie własnej skuteczności co wpłynie znacząco na budowanie pozytywnych relacji ze współpracownikami i klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej	wymienia podstawowe elementy komunikacji (nadawca, odbiorca, komunikat, kanał, sprzężenie zwrotne, zakłócenia)	Test teoretyczny
	identyfikuje czynniki sprzyjające i utrudniające komunikację	Test teoretyczny
	rozpoznaje błędy popełniane w procesie komunikacji	Test teoretyczny
Wymienia style komunikowania się	identyfikuje różnice stylów komunikacyjnych, w tym kwadrat komunikacyjny von Thuna	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia komunikacji werbalnej i niewerbalnej	wymienia techniki aktywnego słuchania	Test teoretyczny
	wykorzystuje komunikat „Ja”	Test teoretyczny
	świadomie używa słów budujących współpracę	Test teoretyczny
Rozpoznaje typologie osobowości	rozpoznaje typy osobowości, ich mocne i słabe strony	Test teoretyczny
	odpowiednio dobiera sposoby komunikacji	Test teoretyczny
Wymienia nazwy pokoleń (Boomers, pokolenie X, Y, Z)	wymienia różnice pokoleniowe	Test teoretyczny
	podaje sposoby rozwiązania problemów wynikających z niezrozumienia między przedstawicielami różnych pokoleń	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

Szkolenie będzie przeprowadzone w grupie minimum 6 – maximum 15 osobowej, będzie miało charakter warsztatowy połączony z przekazaniem wiedzy teoretycznej. Zajęcia realizowane są metodami aktywnymi, z przewagą ćwiczeń praktycznych, pracy indywidualnej, w parach i w podgrupach. Materiały szkoleniowe zostaną przekazane uczestnikom w formie prezentacji.

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja efektów uczenia się w formie testu teoretycznego zamkniętego, w ostatnim dniu szkolenia.

Osoba walidująca dokona oceny po zakończeniu szkolenia, w oparciu o checklistę przygotowaną przez trenera, obejmującą kluczowe zagadnienia poruszane w trakcie realizacji usługi.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych. W każdym dniu szkolenia uwzględniona została 60 minutowa przerwa, która jest wliczona w czas szkolenia. Część teoretyczna to 45 minut, część praktyczna to 12 godzin i 15 minut, część walidacyjna to 60 minut, przerwy - 2 godziny.

Niezbędne do przeprowadzenia szkolenia materiały zostaną dostarczone przez dostawcę usługi(notatniki, długopisy itp)

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby nieposiadające wcześniejszego doświadczenia w zakresie tematycznym szkolenia

Usługa jest zwolniona z podatku Vat w przypadku dofinansowania na minimalnym poziomie 70%.

DZIEŃ 1

KOMUNIKACJA

- Powitanie i wprowadzenie do zasad obowiązujących na szkoleniu, zapoznanie z Uczestnikami - teoria
- Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej przed szkoleniem - walidacja
- Podstawowe zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej - teoria
- Jaki posiadasz styl komunikowania się? TEST z omówieniem wyników - praktyka
- Co wpływa na skuteczny przekaz i efektywną komunikację? - praktyka
- Kwadrat komunikacyjny von Thuna z przykładami - praktyka
- Podstawowe elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej – zamiana użycia słów z negatywnego wydźwięku na słowa budujące współpracę - praktyka
- Techniki zadawania pytań – jak zbierać informacje, jak kontrolować przebieg rozmowy, jakich pytań nie zadawać? - praktyka
- Aktywne słuchanie - jak słuchać, by rozumieć? Wprowadzenie i ćwiczenia praktyczne na słuchanie ze zrozumieniem - praktyka
- Jakie są najczęstsze błędy w komunikacji, które utrudniają dogadywanie się z innymi? - praktyka
- Podsumowanie i zakończenie dnia pierwszego, czas na pytania i refleksję - praktyka

DZIEŃ 2

TYPY OSOBOWOŚCI

- Przywitanie, przypomnienie treści z dnia poprzedniego, czas na pytania - praktyka
- Podstawowe typy osobowości, ich mocne i słabe strony, jak się z nimi komunikować? - praktyka
- Indywidualny test wraz z omówieniem – jakim typem osobowości jesteś? - praktyka

RÓŻNICE POKOLENIOWE

- Jak różnimy się od siebie w zależności od wieku (różnice pokoleniowe) - praktyka
- Sposoby rozwiązania problemów wynikających z niezrozumienia między przedstawicielami różnych pokoleń - praktyka

- Podsumowanie i czas na pytania i refleksję - praktyka
- Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu - walidacja
- Wypełnienie testu teoretycznego - walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Powitanie i wprowadzenie do zasad obowiązujących na szkoleniu, zapoznanie z Uczestnikami - teoria	Katarzyna Krygier	13-05-2026	08:00	08:30	00:30
2 z 22 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej przed szkoleniem -walidacja	Katarzyna Krygier	13-05-2026	08:30	08:45	00:15
3 z 22 Podstawowe zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej - teoria	Katarzyna Krygier	13-05-2026	08:45	09:00	00:15
4 z 22 Jaki posiadasz styl komunikowania się? TEST z omówieniem wyników - praktyka	Katarzyna Krygier	13-05-2026	09:00	09:45	00:45
5 z 22 Co wpływa na skuteczny przekaz i efektywną komunikację? Kwadrat komunikacyjny von Thuna z przykładami - praktyka	Katarzyna Krygier	13-05-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 22 Przerwa	Katarzyna Krygier	13-05-2026	10:30	11:00	00:30
7 z 22 Podstawowe elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej – zamiana użycia słów z negatywnego wydźwięku na słowa budujące współpracę - praktyka	Katarzyna Krygier	13-05-2026	11:00	12:00	01:00
8 z 22 Techniki zadawania pytań – jak zbierać informacje, jak kontrolować przebieg rozmowy, jakich pytań nie zadawać? - praktyka	Katarzyna Krygier	13-05-2026	12:00	12:45	00:45
9 z 22 Przerwa	Katarzyna Krygier	13-05-2026	12:45	13:15	00:30
10 z 22 Aktywne słuchanie - jak słuchać, by rozumieć? Wprowadzenie i ćwiczenia praktyczne na słuchanie ze zrozumieniem - praktyka	Katarzyna Krygier	13-05-2026	13:15	14:15	01:00
11 z 22 Jakie są najczęstsze błędy w komunikacji, które utrudniają dogadywanie się z innymi? - praktyka	Katarzyna Krygier	13-05-2026	14:15	15:15	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 22 Podsumowanie i zakończenie dnia pierwszego, czas na pytania i refleksję - praktyka	Katarzyna Krygier	13-05-2026	15:15	16:00	00:45
13 z 22 Przywitanie, przypomnienie treści z dnia poprzedniego, czas na pytania - praktyka	Katarzyna Krygier	26-05-2026	08:00	08:30	00:30
14 z 22 Podstawowe typy osobowości, ich mocne i słabe strony, jak się z nimi komunikować? - praktyka	Katarzyna Krygier	26-05-2026	08:30	10:00	01:30
15 z 22 Przerwa	Katarzyna Krygier	26-05-2026	10:00	10:30	00:30
16 z 22 Indywidualny test wraz z omówieniem – jakim typem osobowości jesteś? - praktyka	Katarzyna Krygier	26-05-2026	10:30	12:00	01:30
17 z 22 Jak różnimy się od siebie w zależności od wieku (różnice pokoleniowe) - praktyka	Katarzyna Krygier	26-05-2026	12:00	12:45	00:45
18 z 22 Przerwa	Katarzyna Krygier	26-05-2026	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 22 Sposoby rozwiązania problemów wynikających z niezrozumienia między przedstawicielami i różnych pokoleń - praktyka	Katarzyna Krygier	26-05-2026	13:15	14:30	01:15
20 z 22 Podsumowanie i czas na pytania i refleksję - praktyka	Katarzyna Krygier	26-05-2026	14:30	15:15	00:45
21 z 22 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu - walidacja	Katarzyna Krygier	26-05-2026	15:15	15:30	00:15
22 z 22 Wypełnienie testu teoretycznego - walidacja	-	26-05-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 880,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Krygier

Trener, konsultant, coach z ponad 25-letnim doświadczeniem w zarządzaniu firmą, specjalizacją się w pracy z ludźmi z dogłębną znajomością branży beauty – od 2002 roku. Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów wspierających rozwój osobisty pracowników firm, polepszaniu komunikacji w zespołach oraz pracy z emocjami. Na swoich szkoleniach stosuje praktyczne narzędzia i rozwiązania wspierające kulturę organizacyjną oraz organizacje uczące się. Poza pracą jako trener, szczególną uwagę poświęca analizie doświadczeń klienta (Customer Experience) w celu polepszenia jego identyfikacji z marką. Posiada także doświadczenie w pracy managera grupy sprzedażowej, przebyte szkolenia typu „Train the Trainer” organizowane przez koncern Procter&Gamble. Główne obszary pracy z klientem: efektywna komunikacja, praca w zespołach, twórcze rozwiązywanie konfliktów, motywacja, emocje i empatia w miejscu pracy, wellbeing i holistyczne metody regulowania siebie w celu budowania odporności psychicznej. Entuzjastka pracy warsztatowej (metody design thinking & creative problem solving), wykorzystania gier i case studies w celu osiągnięcia najlepszych rezultatów szkoleniowych. Wykształcenie: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi WSEil Lublin, Szkoła Coachingu Moderator Wrocław, Design Management SGH i IWP Warszawa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane uczestnikom w formie prezentacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest prawidłowy zapis na szkolenia za pośrednictwem BUR

Adres

ul. Bursaki 6G-H
20-150 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karol Górny



E-mail k.gorny@pcat.pl

Telefon (+48) 605 300 663