



Impact Anna
Turowska

★★★★★ 5,0 / 5

4 oceny

Usługa szkoleniowa z komunikacji menadżerskiej i trudnej rozmowy

Numer usługi 2026/04/20/186679/3499174

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 01.09.2026 do 02.09.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do menadżerów, liderów zespołów, koordynatorów, właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych, osób przygotowujących się do pełnienia roli menedżera oraz osób rozwijających kompetencje zarządcze.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	31-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie kursanta do samodzielnego przeprowadzania trudnych rozmów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia rolę komunikacji w zarządzaniu zespołem.	Poprawnie wskazuje znaczenie komunikacji dla efektywności zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje style komunikacji menedżerskiej i ich wpływ na zespół.	Rozpoznaje style komunikacji i ich konsekwencje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia zasady skutecznej komunikacji w pracy stacjonarnej, hybrydowej i zdalnej.	Poprawnie opisuje zasady i bariery komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik omawia rolę informacji zwrotnej w pracy menedżera.	Poprawnie opisuje modele FUKO i SBI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia psychologiczne aspekty trudnych rozmów.	Rozpoznaje emocje i mechanizmy obronne rozmówców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia rodzaje trudnych rozmów menedżerskich.	Poprawnie klasyfikuje rodzaje rozmów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik diagnozuje własny styl komunikacji menadżerskiej.	Poprawnie interpretuje wyniki autodiagnozy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik jasno formułuje oczekiwania i polecenia.	Tworzy precyzyjne i zrozumiałe komunikaty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje aktywne słuchanie i pytania menadżerskie.	Aдекватnie reaguje na wypowiedzi rozmówcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik udziela i przyjmuje informację zwrotną zgodnie z modelami.	Poprawnie przeprowadza rozmowę feedbackową.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje i prowadzi trudną rozmowę krok po kroku.	Stosuje właściwą strukturę rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na emocje, opór i trudne zachowania rozmówcy.	Plan jest realny i dopasowany do praktyki zawodowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik jest gotów do samodzielnego prowadzenia trudnych rozmów.	Wykazuje pewność i odpowiedzialność w symulacjach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykazuje otwartość na informację zwrotną.	Przyjmuje feedback i wykorzystuje go w praktyce.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik działa w sposób etyczny i empatyczny.	Uwzględnia perspektywę rozmówcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje relacje oparte na szacunku i zaufaniu.	Konstruktywnie współpracuje w grupie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Otwarcie szkolenia i kontrakt komunikacyjny

- Cele i struktura szkolenia
- Oczekiwania uczestników
- Rola komunikacji w zarządzaniu zespołem
- Autodiagnoza stylu komunikacji menedżerskiej

2. Style komunikacji i ich wpływ na zespół

- Style komunikacji menedżerskiej
- Dopasowanie komunikatu do odbiorcy
- Komunikacja w zespole różnorodnym
- Błędy komunikacyjne menedżerów

3. Skuteczna komunikacja w codziennej pracy menedżera

- Jasne formułowanie oczekiwań i poleceń
- Aktywne słuchanie
- Zadawanie pytań menedżerskich
- Komunikacja w środowisku hybrydowym i zdalnym

4. Informacja zwrotna jako narzędzie menedżera

- Rola feedbacku w budowaniu efektywności
- Modele informacji zwrotnej (FUKO, SBI)
- Przyjmowanie informacji zwrotnej
- Najczęstsze błędy w udzielaniu feedbacku

5. Psychologia trudnych rozmów

- Czym są trudne rozmowy
- Emocje w komunikacji

- Mechanizmy obronne rozmówców
- Postawa menedżera w sytuacjach trudnych

6. Rodzaje trudnych rozmów menedżerskich

- Rozmowy korygujące i dyscyplinujące
- Rozmowy o wynikach i błędach
- Rozmowy motywujące i rozwojowe
- Rozmowy z pracownikiem roszczeniowym lub biernym

7. Prowadzenie trudnych rozmów krok po kroku

- Przygotowanie do rozmowy
- Struktura rozmowy trudnej
- Reagowanie na emocje i opór
- Asertywność menedżerska

8. Podsumowanie i wdrożenie do praktyki

- Najlepsze praktyki komunikacyjne menedżera
- Indywidualny plan wdrożeniowy
- Praca na realnych przypadkach uczestników
- Ewaluacja szkolenia

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Otwarcie szkolenia i kontrakt komunikacyjny	Anna Turowska	01-09-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 17 Style komunikacji i ich wpływ na zespół	Anna Turowska	01-09-2026	10:00	11:30	01:30
3 z 17 Przerwa	Anna Turowska	01-09-2026	11:30	11:45	00:15
4 z 17 Skuteczna komunikacja w codziennej pracy menedżera	Anna Turowska	01-09-2026	11:45	13:15	01:30
5 z 17 Przerwa	Anna Turowska	01-09-2026	13:15	13:45	00:30
6 z 17 Informacja zwrotna jako narzędzie menedżera	Anna Turowska	01-09-2026	13:45	15:45	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 17 Przerwa	Anna Turowska	01-09-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 17 Psychologia trudnych rozmów	Anna Turowska	01-09-2026	16:00	17:00	01:00
9 z 17 Psychologia trudnych rozmów	Anna Turowska	02-09-2026	09:00	10:00	01:00
10 z 17 Rodzaje trudnych rozmów menedżerskich	Anna Turowska	02-09-2026	10:00	11:30	01:30
11 z 17 Przerwa	Anna Turowska	02-09-2026	11:30	11:45	00:15
12 z 17 Prowadzenie trudnych rozmów krok po kroku	Anna Turowska	02-09-2026	11:45	13:15	01:30
13 z 17 Przerwa	Anna Turowska	02-09-2026	13:15	13:45	00:30
14 z 17 Podsumowanie i wdrożenie do praktyki	Anna Turowska	02-09-2026	13:45	15:45	02:00
15 z 17 Przerwa	Anna Turowska	02-09-2026	15:45	16:00	00:15
16 z 17 Podsumowanie i wdrożenie do praktyki	Anna Turowska	02-09-2026	16:00	16:30	00:30
17 z 17 Walidacja szkolenia	Anna Turowska	02-09-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Turowska

Anna Turowska jest trenerką i konsultantką z dyplomem MBA, specjalizującą się w obszarze zarządzania stresem i przeciążeniem zawodowym oraz rozwoju kompetencji psychospołecznych w środowisku biznesowym. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, zgodnie z wymogami potencjału kadrowego BUR. W ostatnich 5 latach realizowała działania szkoleniowe i doradcze jako konsultantka i trenerka w firmach, prowadząc warsztaty i szkolenia dla pracowników oraz kadry menedżerskiej. Zakres jej pracy obejmował m.in. radzenie sobie ze stresem, przeciążeniem, presją zawodową, przeciwdziałanie wypaleniu oraz wzmacnianie odporności psychicznej i efektywności osobistej. Równolegle pełni rolę mentorki w stowarzyszeniach i inicjatywach rozwojowych, wspierając uczestników w rozwoju kompetencji osobistych i zawodowych. Istotnym elementem jej praktyki jest łączenie kompetencji miękkich z celami i realiami biznesowymi, w szczególności w obszarze efektywności pracy, dobrostanu pracowników oraz zrównoważonego funkcjonowania w organizacji. Ukończone szkolenia w ostatnich 5 latach

2026 rozpoczęcie studiów magisterskich z Zarządzania Akademia Humanitas

2024- 2025 Ukończenie Akademii Terapii Transpersonalnej

2023 Certyfikat Psychologia Osiągnięć dr Mateusz Grzesiak

2022 Certyfikat Psychologia HR dr Mateusz Grzesiak

2022 Certyfikat Psychologia Przywództwa dr Mateusz Grzesiak

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe zostaną rozesłane po szkoleniu do uczestników.

Warunki uczestnictwa

Brak konieczności posiadania wykształcenia kierunkowego.

Doświadczenie zawodowe w pracy zespołowej lub zarządzaniu mile widziane.

Gotowość do aktywnego udziału w szkoleniu.

Udział w pełnym wymiarze godzin (16h).

Warunki techniczne

Uczestnik musi mieć dostęp do komputera/ telefonu połączanego z Internetem, dostęp do kamery i mikrofonu.

Link do szkolenia: [www](#)

Kontakt



Anna Turowska

E-mail kontakt@annaturowska.pl

Telefon (+48) 606 191 164