



Rozwiązywanie konfliktów w zespołach z elementami FRIS® i NVC

Numer usługi 2026/04/21/9837/3503520

1 190,00 PLN brutto
1 190,00 PLN netto
170,00 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h
128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

Szkoła Języków
Obcych Infinity
Andrzej Kowalski

★★★★★ 4,5 / 5

593 oceny

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

🕒 07:00 h

📅 26.05.2026 do 26.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla:

- zespołów developerskich
- team leaderów i liderów technicznych
- Scrum Masterów
- Product Ownerów
- managerów IT
- zespołów projektowych.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

19-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

7

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po szkoleniu rozumie mechanizmy komunikacji i powstawania konfliktów w zespołach, zna zasady komunikacji empatycznej oraz wpływ stylów myślenia na współpracę. Potrafi formułować komunikaty oparte na faktach,

rozpoznawać emocje i potrzeby oraz prowadzić konstruktywne rozmowy w sytuacjach trudnych. Rozwija postawę odpowiedzialności za komunikację i budowanie efektywnych relacji w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia fakty (obserwacje) od ocen i interpretacji w komunikacji.	poprawnie identyfikuje różnicę między faktem a oceną w przykładowych zdaniach	Obserwacja w warunkach symulowanych
	formułuje minimum 2 komunikaty oparte wyłącznie na obserwacjach	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje i nazywa emocje oraz potrzeby w sytuacjach komunikacyjnych.	poprawnie nazywa emocje w minimum 2 opisanych sytuacjach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	identyfikuje potrzeby stojące za emocjami własnymi lub rozmówcy	Debata swobodna
Uczestnik stosuje model 4 kroków komunikacji empatycznej (NVC) w praktyce.	buduje wypowiedź zawierającą: obserwację, emocje, potrzeby i prośbę	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje model w symulowanej rozmowie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik prowadzi rozmowę w sytuacji trudnej w sposób ograniczający eskalację konfliktu.	stosuje techniki empatycznego słuchania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	reaguje bez oceniania i atakowania rozmówcy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	proponuje konstruktywne rozwiązanie sytuacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik dostosowuje sposób komunikacji do różnych stylów myślenia i działania.	rozpoznaje różnice w sposobach komunikowania się	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	dobiera adekwatny sposób komunikacji do stylu rozmówcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przyjmuje odpowiedzialność za sposób komunikacji w zespole.	wskazuje konkretne działania, które wdroży w swojej pracy	Prezentacja
	identyfikuje własne nawyki komunikacyjne wymagające zmiany	Debata swobodna

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia jest poprawa wyników organizacji poprzez ograniczenie strat wynikających z nieefektywnej komunikacji (konflikty, błędy, opóźnienia), zwiększenie odpowiedzialności zespołów oraz przyspieszenie

procesów decyzyjnych i realizacji projektów.

Efekt usługi

Efekt usługi:

Zwiększenie efektywności zespołów poprzez ograniczenie strat wynikających z nieefektywnej komunikacji oraz poprawę współpracy i podejmowania decyzji.

Kryteria weryfikacji:

- min. 80% uczestników deklaruje wzrost umiejętności komunikacyjnych
- min. 80% uczestników potwierdza przydatność szkolenia w pracy zawodowej
- uczestnicy identyfikują konkretne sytuacje zawodowe, w których zastosują poznane narzędzia
- obserwacja uczestników potwierdza poprawne stosowanie narzędzi komunikacyjnych podczas ćwiczeń

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektu usługi następuje poprzez:

- obserwację uczestników podczas ćwiczeń praktycznych i symulacji sytuacji zawodowych
- ocenę stopnia opanowania umiejętności komunikacyjnych przez trenera w trakcie szkolenia
- ankietę ewaluacyjną wypełnianą przez uczestników po zakończeniu szkolenia
- identyfikację przez uczestników konkretnych działań wdrożeniowych do zastosowania w pracy

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

MODUŁ 1: Wprowadzenie do komunikacji i budowanie kontraktu szkoleniowego

- cele i zasady pracy podczas szkolenia
- identyfikacja wyzwań komunikacyjnych uczestników
- znaczenie komunikacji w efektywności zespołu

MODUŁ 2: Mechanizmy powstawania konfliktów w zespołach

- źródła nieporozumień w komunikacji
- wpływ interpretacji i założeń na odbiór komunikatu
- różnice w sposobach myślenia i ich wpływ na współpracę

MODUŁ 3: Podstawy komunikacji empatycznej (NVC)

- założenia komunikacji empatycznej
- model 4 kroków: obserwacja, emocje, potrzeby, prośba
- najczęstsze błędy i „zabójcy komunikacji”

MODUŁ 4: Formułowanie komunikatów opartych na faktach

- rozróżnienie faktów i ocen
- ćwiczenia w budowaniu komunikatów bez interpretacji
- wpływ języka na eskalację lub deeskalację konfliktu

MODUŁ 5: Emocje i potrzeby w komunikacji

- rozpoznawanie emocji własnych i innych
- identyfikacja potrzeb stojących za komunikatami
- rola emocji w sytuacjach trudnych

MODUŁ 6: Empatyczne słuchanie i prowadzenie rozmów

- zasady aktywnego i empatycznego słuchania
- reagowanie bez oceniania i atakowania
- budowanie porozumienia w rozmowie

MODUŁ 7: Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych

- techniki prowadzenia trudnych rozmów
- ograniczanie eskalacji konfliktu
- poszukiwanie rozwiązań korzystnych dla obu stron

MODUŁ 8: Dopasowanie komunikacji do różnych stylów myślenia (FRIS)

- różnice w sposobach postrzegania i komunikowania się
- dostosowanie języka i stylu komunikacji do rozmówcy
- wykorzystanie różnorodności w zespole

MODUŁ 9: Wdrożenie i podsumowanie

- identyfikacja indywidualnych obszarów do zmiany
- określenie działań wdrożeniowych
- podsumowanie i wnioski

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do komunikacji i budowanie kontraktu szkoleniowego	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 9 Mechanizmy powstawania konfliktów w zespołach	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 9 Podstawy komunikacji empatycznej (NVC)	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	10:30	11:15	00:45
4 z 9 Formułowanie komunikatów opartych na faktach	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 9 Emocje i potrzeby w komunikacji	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	12:00	12:45	00:45
6 z 9 Empatyczne słuchanie i prowadzenie rozmów	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	12:45	13:30	00:45
7 z 9 Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	13:30	14:15	00:45
8 z 9 Dopasowanie komunikacji do różnych stylów myślenia (FRIS)	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	14:15	15:00	00:45
9 z 9 Wdrożenie i podsumowanie	ANDRZEJ KOWALSKI	26-05-2026	15:30	16:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 190,00 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	1 190,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ANDRZEJ KOWALSKI

Trener Biznesu, Certyfikowany Trener FRIS® oraz komunikacji empatycznej, Przedsiębiorca, Właściciel w INFINITY Kids & Adults, autor podcastu "Świadoma Edukacja"

Jestem przedsiębiorcą z ponad 13-letnim doświadczeniem w prowadzeniu własnej firmy edukacyjnej. Od lat pracuję z ludźmi – liderami, zespołami i przedsiębiorcami – wspierając ich w lepszym rozumieniu siebie i innych.

Jako certyfikowany Trener FRIS® pomagam odkrywać naturalne style myślenia i działania oraz przekładać je na skuteczną komunikację, współpracę i podejmowanie decyzji.

Jestem także Trenerem Biznesu, a komunikacja empatyczna (NVC) to jeden z filarów mojej pracy – zarówno w zespołach, jak i w relacjach prywatnych.

Łączę biznesowe doświadczenie, narzędzia rozwojowe i empatyczne podejście, dzięki czemu moje konsultacje są jednocześnie konkretne, praktyczne i bardzo „ludzkie”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały szkoleniowe w formie:

- prezentacji szkoleniowej (w formie elektronicznej)
- kart pracy i ćwiczeń wykorzystywanych podczas warsztatów
- zestawów narzędzi i schematów komunikacyjnych (m.in. model komunikacji empatycznej)
- materiałów wspierających wdrożenie (podsumowanie najważniejszych treści szkolenia)

Materiały mają charakter praktyczny i są dostosowane do wykorzystania w codziennej pracy zawodowej.

Warunki uczestnictwa

Brak formalnych wymagań wstępnych.

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w zespołach, które chcą rozwijać swoje umiejętności komunikacyjne oraz poprawić jakość współpracy w środowisku zawodowym.

Adres

ul. Siewna 44
31-231 Kraków
woj. małopolskie

Budynek RC Technika, I piętro.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Andrzej Kowalski

E-mail andrzej.k@infinity.edu.pl

Telefon (+48) 601 512 878