



Szkolenie: Skuteczna komunikacja w zespole

Numer usługi 2026/04/21/40606/3503879

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Górny Karol Speed
Com

★★★★★ 5,0 / 5

201 ocen

📍 Chełm / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 17.05.2026 do 17.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników, specjalistów i konsultantów pracujących z klientami oraz dla wszystkich osób, które planują rozwój swojej kariery, chcą doskonalić swoje umiejętności komunikacji, rozwiązywać podstawowe problemy związane ze zrozumieniem siebie wzajemnie.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	16-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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 z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje czynniki sprzyjające i utrudniające komunikację	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje błędy popełniane w procesie komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wymienia style komunikowania się	identyfikuje różnice stylów komunikacyjnych, w tym kwadrat komunikacyjny von Thuna	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje własny styl komunikacyjny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje narzędzia komunikacji werbalnej i niewerbalnej	stosuje techniki aktywnego słuchania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje komunikat „Ja”	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	świadomie używa słów budujących współpracę	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

Szkolenie będzie przeprowadzone w grupie minimum 4 – maximum 8 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.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie trwa 8 godzin zegarowych z uwzględnieniem dwukrotnej, 30-minutowej przerwy, która jest wliczona w czas szkolenia. Część teoretyczna to 1 godz 45 minut, walidacją to 15 minut, ewaluacja to 30 minut, pozostały czas 5 godzin i 30 min to praca warsztatowa zawierająca przerwy.

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

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Powitanie i wprowadzenie do zasad obowiązujących na szkoleniu, zapoznanie z Uczestnikami	Katarzyna Krygier	17-05-2026	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>2 z 14 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej przed szkoleniem - ewaluacja</p>	Katarzyna Krygier	17-05-2026	09:30	09:45	00:15
<p>3 z 14 Podstawowe zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej – teoria</p>	Katarzyna Krygier	17-05-2026	09:45	10:15	00:30
<p>4 z 14 Jaki posiadasz styl komunikowania się? TEST z omówieniem wyników w formie warsztatu</p>	Katarzyna Krygier	17-05-2026	10:15	11:00	00:45
<p>5 z 14 Co wpływa na skuteczny przekaz i efektywną komunikację? Omówienie modelu „kwadrat komunikacyjny von Thuna” - teoria</p>	Katarzyna Krygier	17-05-2026	11:00	11:45	00:45
<p>6 z 14 przerwa</p>	Katarzyna Krygier	17-05-2026	11:45	12:15	00:30
<p>7 z 14 Podstawowe elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej – zamiana użycia słów z negatywnego wydźwięku na słowa budujące współpracę - warsztat</p>	Katarzyna Krygier	17-05-2026	12:15	13:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 14 Techniki zadawania pytań – jak zbierać informacje, jak kontrolować przebieg rozmowy, jakich pytań nie zadawać? - warsztat	Katarzyna Krygier	17-05-2026	13:15	14:00	00:45
9 z 14 Aktywne słuchanie - jak słuchać, by rozumieć? - warsztat	Katarzyna Krygier	17-05-2026	14:00	14:45	00:45
10 z 14 przerwa	Katarzyna Krygier	17-05-2026	14:45	15:15	00:30
11 z 14 Jakie są najczęstsze błędy w komunikacji, które utrudniają dogadywanie się z innymi? - warsztat	Katarzyna Krygier	17-05-2026	15:15	16:15	01:00
12 z 14 Podsumowanie i czas na pytania i refleksję - warsztat	Katarzyna Krygier	17-05-2026	16:15	16:30	00:15
13 z 14 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu	Katarzyna Krygier	17-05-2026	16:30	16:45	00:15
14 z 14 Walidacja w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie	Katarzyna Krygier	17-05-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 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

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

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest prawidłowy zapis na szkolenie w BUR

Adres

ul. Lubelska 18
22-100 Chełm
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karol Górny

E-mail k.gorny@pcat.pl

Telefon (+48) 605 300 663