



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

83 oceny

## Asertywność i obrona przed manipulacjami - szkolenie

Numer usługi 2026/04/27/140920/3515390

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 11.06.2026 do 12.06.2026

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

### Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób aktywnych zawodowo, współpracujących z innymi (np. w zespole, z przełożonymi, klientami), które chcą rozwijać kompetencje interpersonalne w środowisku pracy.

W szczególności do:

- specjalistów i pracowników zespołów, którzy chcą usprawnić komunikację w pracy,
- osób mających trudność ze stawianiem granic i egzekwowaniem zadań,
- osób reagujących silnymi emocjami w sytuacjach zawodowych,
- osób przejmujących obowiązki innych, co obniża ich efektywność,
- osób chcących wzmocnić pewność siebie i umiejętność wyrażania własnego zdania.

Usługa wspiera rozwój kompetencji w zakresie komunikacji, asertywności oraz radzenia sobie w sytuacjach trudnych w środowisku zawodowym.

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby realizujące inne projekty rozwojowe, w tym uczestnicy projektu „Kierunek – Rozwój”.

**Minimalna liczba uczestników**

4

**Maksymalna liczba uczestników**

10

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

16

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do świadomego stosowania zachowań asertywnych w sytuacjach zawodowych, w tym wyrażania własnego zdania, stawiania granic oraz reagowania na presję i manipulację. Uczestnik rozwija umiejętność zarządzania emocjami, wzmacnia poczucie własnej wartości oraz stosuje techniki asertywnej komunikacji w relacjach zawodowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zachowania asertywne w komunikacji zawodowej.	formułuje komunikaty asertywne (np. odmowa, wyrażenie opinii, informacja zwrotna); dobiera adekwatną technikę asertywną do sytuacji (np. „zdarta płyta”, „tak, gdy”, odroczenie); reaguje na presję lub manipulację z zachowaniem własnych granic.	Wywiad ustrukturyzowany  Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zarządza własnymi emocjami i przekonaniami w sytuacjach trudnych.	identyfikuje własne schematy myślenia utrudniające asertywność; przekształca negatywny monolog wewnętrzny w komunikaty wspierające; stosuje techniki regulacji emocji w sytuacjach zawodowych.	Wywiad ustrukturyzowany  Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje postawę asertywną opartą na poczuciu własnej wartości.	identyfikuje własne wartości i potrzeby w kontekście zawodowym; formułuje granice i komunikuje je w sposób adekwatny do sytuacji; stosuje strategie wzmacniania pewności siebie i autentyczności w relacjach.	Wywiad ustrukturyzowany  Obserwacja w warunkach symulowanych

## 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

## 1. Asertywność jako kompetencja w relacjach interpersonalnych

- charakteryzowanie pojęcia asertywności oraz rozróżnianie jej od zachowań nieasertywnych,
- identyfikowanie mitów dotyczących asertywności oraz cech osób asertywnych,
- wyjaśnianie koncepcji „głębokiej asertywności” oraz przyczyn zachowań nieasertywnych,
- rozróżnianie zachowań: agresywnych, uległych i manipulacyjnych oraz ich konsekwencji,
- ocena własnych zachowań w kontekście asertywności,
- określanie sytuacji, w których zachowania nieasertywne mogą być stosowane świadomie,
- stosowanie matrycy asertywności do analizy własnej postawy.

## 2. Kształtowanie postawy asertywnej i praca z przekonaniem

- rozpoznawanie mechanizmów obronnych oraz świadome reagowanie w sytuacjach trudnych,
- identyfikowanie antyasertywnych schematów myślenia (katastrofizowanie, negatywne przekonania, powinności, samokaranie),
- przekształcanie negatywnego monologu wewnętrznego w myślenie wspierające asertywność,
- analizowanie wpływu wartości, potrzeb i przekonań na zachowania asertywne (model 4GROW™),
- rozpoznawanie ról w Trójkącie Dramatycznym oraz stosowanie strategii wychodzenia z roli ofiary,
- stosowanie praw asertywnych w komunikacji interpersonalnej.

## 3. Wzmacnianie wewnętrznych fundamentów asertywności

- rozwijanie odwagi w podejmowaniu zachowań asertywnych (trening 7 kroków),
- wzmacnianie poczucia własnej wartości poprzez identyfikowanie zasobów i wartości,
- stosowanie zasady TOBe™ w budowaniu postawy asertywnej,
- rozwijanie pewności siebie poprzez pracę z pytaniami, wdzięcznością i poczuciem osiągnięć,
- kształtowanie autentyczności w relacjach interpersonalnych.

## 4. Stosowanie technik asertywności w komunikacji

- stosowanie techniki asertywnego odroczenia w celu świadomego wyboru reakcji,
- stosowanie techniki asertywnej odmowy w sytuacjach konfliktu interesów,
- stosowanie techniki „zdartej płyty” w sytuacjach presji,
- stosowanie technik Zawiszy™ w odpowiedzi na oczekiwania, na które uczestnik nie chce się zgodzić,
- stosowanie technik Alternatywy™ w prezentowaniu własnych rozwiązań,
- stosowanie techniki „Tak, gdy” w komunikowaniu granic,
- stosowanie zasady POP™ w sytuacjach naruszenia granic.

## 5. Asertywność w sytuacjach trudnych i obrona przed manipulacją

- formułowanie własnego stanowiska w sytuacji braku zgody z rozmówcą,
- stosowanie technik zmiany kierunku rozmowy w celu prowadzenia dialogu opartego na faktach,
- stosowanie techniki „Karty na stół” w identyfikowaniu intencji rozmówcy,
- stosowanie technik „Otwarte drzwi” i „Ju-Jitsu” w reakcji na ataki słowne,
- stosowanie podejścia problem–rozwiązanie (NVC) w komunikacji,
- reagowanie w sposób asertywny bez poczucia winy.

## 6. Kształtowanie i utrwalanie zachowań asertywnych

- projektowanie nowych zachowań asertywnych w oparciu o poznane narzędzia,
- stosowanie treningu mentalnego w utrwalaniu zmian,

- stosowanie elementów pracy z ciałem w stawianiu granic,
- uczestniczenie w ćwiczeniach i scenkach sytuacyjnych rozwijających kompetencje asertywne,
- identyfikowanie działań wspierających trwałą zmianę nawyków.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Asertywność jako kompetencja w relacjach interpersonalnych	Monika Dąbrowska	11-06-2026	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 15</b> Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	11-06-2026	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 15</b> Kształtowanie postawy asertywnej i praca z przekonaniami	Monika Dąbrowska	11-06-2026	10:45	12:15	01:30
<b>4 z 15</b> Lunch	Monika Dąbrowska	11-06-2026	12:15	13:00	00:45
<b>5 z 15</b> Wzmacnianie wewnętrznych fundamentów asertywności	Monika Dąbrowska	11-06-2026	13:00	14:45	01:45
<b>6 z 15</b> Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	11-06-2026	14:45	15:00	00:15
<b>7 z 15</b> Wzmacnianie wewnętrznych fundamentów asertywności - ciąg dalszy	Monika Dąbrowska	11-06-2026	15:00	17:00	02:00
<b>8 z 15</b> Stosowanie technik asertywności w komunikacji	Monika Dąbrowska	12-06-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 15</b> Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	12-06-2026	10:30	10:45	00:15
<b>10 z 15</b> Stosowanie technik asertywności w komunikacji - ciąg dalszy	Monika Dąbrowska	12-06-2026	10:45	12:15	01:30
<b>11 z 15</b> Lunch	Monika Dąbrowska	12-06-2026	12:15	13:00	00:45
<b>12 z 15</b> Asertywność w sytuacjach trudnych i obrona przed manipulacją	Monika Dąbrowska	12-06-2026	13:00	14:45	01:45
<b>13 z 15</b> Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	12-06-2026	14:45	15:00	00:15
<b>14 z 15</b> Kształtowanie i utrwalanie zachowań asertywnych	Monika Dąbrowska	12-06-2026	15:00	16:00	01:00
<b>15 z 15</b> Walidacja	-	12-06-2026	16:00	17:00	01:00

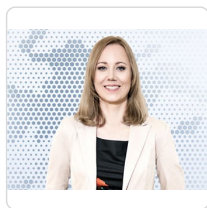
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 890,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 890,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	118,13 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	118,13 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Monika Dąbrowska

Menedżerka z 20-letnim doświadczeniem w biznesie, certyfikowana trenerka, akredytowana konsultantka Insights Discovery, superwizorka trenerów 4GROW oraz twórczyni gier i narzędzi szkoleniowych. Odpowiada za obszar marketingu i HR w 4GROW.

Jako Senior Communications Manager w międzynarodowej korporacji wspierała realizację celów biznesowych oraz budowała zaangażowanie pracowników biur i sieci sprzedaży m.in. w Polsce, Francji i Irlandii. Doradzała prezesom, zarządom oraz kadrze menedżerskiej w obszarze komunikacji, łącząc wysokie standardy dialogu opartego na współpracy, zaufaniu i relacjach z wymogami skuteczności biznesowej.

Jako akredytowana konsultantka Insights Discovery oraz praktyk neurolingwistycznego programowania wspiera rozwój asertywności, skuteczności osobistej oraz budowanie klarownej, partnerskiej komunikacji i współpracy w zespołach, z uwzględnieniem różnorodnych stylów funkcjonowania ludzi.

Jest certyfikowaną praktyczką Personal Agility System. Ukończyła Podyplomowe Studium PR na Uniwersytecie Warszawskim oraz kurs „Persuasive Presentations” w Duarte’s Academy (USA).

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych wspierających proces uczenia się, obejmujących:

- drukowane materiały zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do platformy online zawierającej materiały szkoleniowe oraz prezentację.

Materiały umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz praktyczne zastosowanie omawianych narzędzi po zakończeniu usługi.

### Podstawa prawna zwolnienia z VAT

Usługa szkoleniowa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług.

### Podział usługi na część teoretyczną i praktyczną

Usługa ma charakter warsztatowy. Około 75% czasu stanowią zajęcia praktyczne, obejmujące ćwiczenia indywidualne i zespołowe, symulacje sytuacji oraz analizę przypadków. Pozostałe ok. 25% czasu stanowi część teoretyczna, wprowadzająca modele, narzędzia i koncepcje niezbędne do realizacji części praktycznej.

### Czas trwania usługi

Łączny czas trwania szkolenia wynosi:

- **16 godzin zegarowych (60 minut)**, co odpowiada **ok. 21 godzinom dydaktycznym (45 minut)**.

Wskazany czas obejmuje zarówno realizację zajęć dydaktycznych, jak i przerwy organizacyjne, w tym przerwy kawowe oraz przerwę lunchową.

## Informacje dodatkowe

## Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia wymaganej liczby uczestników Dostawca Usług zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji usługi lub jej odwołania.

## Dodatkowe wsparcie dla uczestników

Uczestnicy otrzymują możliwość skorzystania z indywidualnej sesji rozwojowej (1:1) z trenerem w wymiarze 90 minut w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia oraz konsultacji telefonicznych wspierających wdrażanie zdobytych umiejętności w praktyce zawodowej.

## Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi trener kontaktuje się z uczestnikami w celu identyfikacji ich potrzeb i oczekiwań. Zebrane informacje służą dostosowaniu programu szkolenia do specyfiki grupy.

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/z-asertywnosci-trening-asertywnosci-kurs-asertywnosci>

# Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171, 157

Metro

Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**WOJCIECH WALCZAK**

**E-mail** [wojciech.walczak@4grow.pl](mailto:wojciech.walczak@4grow.pl)

**Telefon** (+48) 531 314 431