



Odporność psychiczna oraz komunikacja interpersonalna w relacjach zawodowych

Numer usługi 2026/04/27/208529/3516821

9 040,50 PLN brutto

7 350,00 PLN netto

167,42 PLN brutto/h

136,11 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

MDM PROGRES
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

71 ocen

📍 Białystok

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 54:00 h

📅 31.05.2026 do 31.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Specjaliści w rolach wymagających dużej odpowiedzialności i samodzielności• Osoby pracujące w stresujących środowiskach• Pracownicy firmy• Pracownicy Opieki Długoterminowej
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	54
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

Szkolenie prowadzi do wzmocnienia odporności psychicznej uczestników oraz efektywnego radzenia sobie ze stresem i przeciążeniem w pracy. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać własne reakcje na stres i wypalenie oraz poznają praktyczne narzędzia profilaktyki emocjonalnej, koncentracji i samoregulacji. Szkolenie rozwija także umiejętności skutecznej

komunikacji w zespole poprzez zrozumienie własnego stylu myślenia i działania oraz stylów współpracowników, wspierając podejmowanie lepszych decyzji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia napięcie, stres i wypalenie oraz charakteryzuje ich objawy	Poprawnie przyporządkowuje przykłady sytuacji do kategorii napięcie, stres lub wypalenie	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje biologiczne mechanizmy reakcji mózgu na stres	Wskazuje mechanizmy działania mózgu w sytuacjach przeciążenia w teście	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje pojęcie odporności psychicznej i uzasadnia jej znaczenie w pracy zawodowej	Poprawnie podaje definicję i opisuje korzyści z wysokiej odporności psychicznej	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje swoje reakcje na stres i wypalenie w oparciu o autodiagnozę	Poprawnie wskazuje objawy stresu i wypalenia w scenariuszu testowym	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki uważności, biofeedbacku i treningu HEG w praktycznych sytuacjach	Wskazuje odpowiednie techniki do konkretnych sytuacji stresowych w teście	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

Fundamenty skutecznej komunikacji w oparciu o FRIS®

Wprowadzenie i integracja

- Intro szkoleniowe.
- Omówienie celów szkolenia i harmonogramu
- Oczekiwania uczestników i analiza sytuacji w ich pracy i życiu codziennym
- Ćwiczenie: „Moja ulubiona forma komunikacji – dlaczego?”.

Wprowadzenie do FRIS Style Myślenia – jak różni jesteśmy w komunikacji

- Style myślenia i działania.
 - Poker FRIS® - autodiagnoza
 - Krótkie wprowadzenie do metody FRIS® – styl myślenia i styl działania

Mój styl komunikacji wg FRIS®

- Analiza własnych wyników na podstawie autodiagnozy.
 - Refleksja: mocne strony i wyzwania mojego stylu.
 - Rola stylów myślenia i działania w procesie komunikacyjnym (analiza FRIS®)

FRIS® a komunikacja w zespole

- Gra „FILM” wg FRIS®
 - Jak różne style „czytają” komunikaty?
 - Ćwiczenie: przekazywanie tej samej informacji czterema stylami.
 - Gra zespołowa: zadanie problemowe – obserwacja komunikacji różnych stylów.

Fundamenty odporności psychicznej

Wprowadzenie do odporności psychicznej

- Czym jest odporność psychiczna?
- Odporność psychiczna jako prekompetencja
- Fakty i mity (ćwiczenie z kartami stwierdzeń)
- Wrażliwość ≠ słabość – balans między odpornością a empatią
- Czy wysoka odporność psychiczna zawsze pomaga?
- Mini-dyskusja: „Odporność czy pancierz – jaka postawa wspiera lidera?”

Ćwiczenie: Matryca stresu – pole wpływu

- Praca z modelem Pola Wpływu
- Analiza postaw: aktywna vs pasywna
- Diagnoza osobistych „zjadaczy energii”
- Wnioski: Co mogę kontrolować jako menedżer i jak zmienić reakcję na presję?

Model 4C odporności psychicznej

- Czym są: Kontrola, Zaangażowanie, Wyzwania, Pewność siebie
- Autoanaliza: „Jak silna jest moja odporność psychiczna?” autodiagnoza
- Omówienie wyników w małych grupach
- Mini-warsztat: „Moje 4C – jak wpływają na moje decyzje i zespół?”

Ćwiczenie: Tower of Power

- Praca zespołowa pod presją
- Refleksja: „Jak reaguję, gdy pojawia się chaos i napięcie?”

Budowanie odporności psychicznej

Poznaj mechanizmy stresu – jak działa mózg pod wpływem przeciążenia?

- Różnice: napięcie – stres – wypalenie
- Biologiczne mechanizmy reakcji mózgu na stres.

- Przeciążenie informacyjne i jego wpływ na koncentrację oraz efektywność.
- Ćwiczenie praktyczne: Samoocena reakcji organizmu na stres.

Stres i wypalenie – praktyczne rozpoznanie i profilaktyka

- Różnice: napięcie – stres – wypalenie
- Objawy i przebieg wypalenia – jak je rozpoznać u siebie i innych?
- **Ćwiczenie:** autodiagnoza stresu i wypalenia + refleksja: co mnie chroni?
- Techniki codziennej profilaktyki emocjonalnej.

Trening Uważności i Biofeedback – Odporność, Skupienie, Decyzyjność

Mindfulness i trening uważności z biofeedbackiem (GSR)

- Czym jest uważność? Jak działa na mózg i układ nerwowy?
- **Ćwiczenie praktyczne:** relaksacja z użyciem GSR – zobacz, jak reaguje Twoje ciało

Trening HEG – podejmij lepszą decyzję, dotleniając swój mózg

- Co to jest trening HEG i jak wpływa na funkcje wykonawcze mózgu?
- Płaty przedczołowe i ich rola w biznesie (skupienie, planowanie, kontrola emocji)
- **Ćwiczenie HEG** – aktywacja płatów czołowych (obserwacja reakcji mózgu)

Budowanie pozytywnej odporności psychicznej

- Co oznacza być odpornym psychicznie w praktyce?
- Czynniki indywidualne:
 - „Twoje źródła siły”
- Strategie mikroregeneracji w ciągu dnia

Poznaj swój Peak Performance – szczytową formę umysłu

- Jak zarządzać energią mentalną i emocjonalną?
- **Ćwiczenie biofeedback (PAF):** trening koncentracji i samoregulacji
- Neurohigiena: jak dbać o mózg na co dzień?

Trudne rozmowy i konflikt

- Źródła konfliktu
- Asertywna odmowa i granice
- Rozmowy z osobą zdenerwowaną
- Komunikacja z rodziną / klientem / podopiecznym
- Zarządzanie presją i krytyką
- Deeskalacja napięcia

Regulacja emocji i stabilizacja

- Emocje w pracy
- Oddychanie, grounding, techniki sensoryczne
- TRE-inspirowane metody redukcji napięcia
- Stabilizacja w sytuacjach trudnych
- Praca z pobudzeniem i lękiem
- Regulacja stresu w rozmowie

Czas trwania kursu to 54 godzin dydaktycznych. Jedna godzina dydaktyczna jest rozumiana jako 45 minut. Dwie godziny dydaktyczne = 1,5 zegarowej. Czas realizacji usługi podawany jest w godzinach dydaktycznych.

Przerwy nie wliczają się do czasu i koszt usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
-------------------	------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------

Brak wyników.

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 040,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	167,42 PLN
Koszt osobogodziny netto	136,11 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Marek Porycki

Doświadczony pedagog i trener kompetencji miękkich z wieloletnią praktyką w pracy dydaktycznej, profi laktycznej i kryzysowej. Specjalizuje się w identyfikacji barier społecznych i zawodowych oraz wdrażaniu skutecznych strategii ich przezwyciężania. Posiada wysokie kompetencje interpersonalne, umiejętność motywowania i wspierania rozwoju osobistego oraz zespołowego. Wspiera osoby w trudnych sytuacjach życiowych i zawodowych, prowadząc warsztaty, konsultacje i szkolenia. Posiada doświadczenie zawodowe nie krótsze niż 5 lat przed publikacją usługi.



2 z 3

Marzena Brodzik

Trainer informacji zwrotnej Biofeedback, menager, ekspert finansowy, pośrednik nieruchomości, konsultant kryzysowy. Praktyk biznesu.

Aktualnie reprezentuje i zarządzam zespołem ekspertów finansowych oraz agentów nieruchomości oddziału Lendi i DeveloperGo w Suwałkach. Doskonale znam rynek bankowy, finansowy i nieruchomości. Od 17 lat stale wdrażam i rozwijam zespoły sprzedażowe. Stale dbam o rozwój osobisty i podnoszenie własnych kompetencji. Ukończyłam Akademię Menagera w Open Finance.

Uczestniczyłam w półtorarocznym kursie RBC Master Business Training. Z certyfikatem ukończyłam 6 miesięczny program mentoringowy w Rich Soul LLC „Akademia Bogatej Duszy”, podczas którego zrealizowałam 100 godzin szkoleniowych. Pozwoliło mi to rozwinąć kompetencje coachingowe w zakresie skutecznej pracy z klientem, aktywnego słuchania oraz metodyki procesu coachingowego.



3 z 3

Adriana Sadowska

Certyfikowany Trener FRIS®Style Myślenia, certyfikowany mediator, partner FSA- certyfikowany konsultant Finx® Sales Assessment.

Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń, warsztatów i indywidualnych sesji z zakresu technik sprzedaży w oparciu o sprawną komunikację z klientem, budowania i utrzymania wizerunku marki, technik skutecznej sprzedaży produktów premium, efektywnego zarządzania zespołem pracowników i budowaniu długotrwałych relacji zespołowych, z klientami i kontrahentami, zarządzania ludźmi, negocjacji biznesowych, optymalizacji działalności firmy w obszarze marketingu i sprzedaży, organizacji pracy własnej oraz asertywności.

Dodatkowo opierając się na doświadczeniu jako trener i rekruter prowadzi projekty rekrutacyjne swoich klientów w oparciu o narzędzie FRIS®.

Prowadzi również indywidualne sesje informacji zwrotnej FRIS® z elementami coachingu.

Na swoim koncie ma ponad 2500 przeszkolonych osób. Szkoli w Polsce i za granicą. Rocznie ponad 500 godzin spędza na sali szkoleniowej i/lub indywidualnych sesjach z klientami. Jako certyfikowany trener pracuje od 6 lat. Szkolenia przygotowuje w oparciu o wiedzę merytoryczną oraz własne doświadczenie.

Szkoliła pracowników takich firm jak m.in: Siemens, Gigaset Communication, Blachotrapez, Aviva, Alianz, Padma Art i wiele innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów szkoleniowych.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, który udziela dofinansowania.

Informacje dodatkowe

Absolwent szkolenia otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Zajęcia realizowane będą w formie stacjonarnej.

Jednym z warunków ukończenia szkolenia jest udział w 80% zajęć, na każdych zajęciach uczestnik podpisuje listę obecności.

W przypadku finansowania usługi szkoleniowej ze środków publicznych w wysokości co najmniej 70% jej wartości, usługa jest zwolniona z podatku VAT.

Adres

ul. Proletariacka 8
15-449 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marcin Drewnowski

E-mail marcin.drewnowski@wp.pl

Telefon (+48) 502 729 541