



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 671 ocen

Efektywna komunikacja w zespole pracowniczym. Szkolenie.

Numer usługi 2026/04/29/45536/3521952

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 08:00 h

📅 24.08.2026 do 24.08.2026

996,30 PLN brutto

810,00 PLN netto

124,54 PLN brutto/h

101,25 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Osoby należące do zespołów pracowniczych, które pracują w ramach jednej firmy na rzecz osiągnięcia wspólnych celów.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	23-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do prowadzenia samodzielnej i efektywnej komunikacji w zespole pracowniczym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą dotyczącą 5 dysfunkcji zespołowych	wymienia jakie są dysfunkcje zespołowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa skutki występowania dysfunkcji w pracy zespołu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
rozdziela fakt od opinii	wskazuje czym różni się fakt od opinii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa konsekwencje mylenia faktów z opiniami w komunikacji zespołowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
ma świadomość czym jest proaktywność	opisuje przykłady zachowań proaktywnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa, jak proaktywność wpływa na efektywność zespołu	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?

TAK

Program

Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., w trakcie jednego dnia szkoleniowego zajęć przewidziano 30 minut przerwy.

Moduł 1: Samoświadomość - O co mi chodzi?

- Co widzisz Ty, a co widzą inni? Gra zespołowa MAGNETO
- W jaki sposób budować silny zespół? – Przewyciężanie 5 dysfunkcji zespołowych (zaufanie, obawa przed konfliktem, zaangażowanie, odpowiedzialność, dbałość o wyniki)
- Poszerzenie perspektywy – efekt synergii w firmie
- Ja, moja rola i odpowiedzialność w zespole - Góra lodowa Diltsa i czym są różnice w znaczeniach w kontekście różnorodności zespołowej
- Strefa wpływu i strefa zainteresowań (troski) – w jaki sposób proaktywność wpływa na budowanie Zespołu?
- Czego JA potrzebuję? – zaczynam od siebie, bo jeśli się nie dowiem O CO MI CHODZI,
- nie będę umiał tego wyrazić. Odróżnianie: faktów od opinii, potrzeb od strategii,
- uczuć od uczuć rzekomych, próśb od rozkazów

Moduł 2: Czasem wystarczy tylko posłuchać – o co Tobie chodzi?

- Czego TY potrzebujesz? – o co Tobie tak naprawdę chodzi ?
- Aktywne słuchanie – co tak naprawdę chce Ci powiedzieć Twój współpracownik?
- - model Uszy von Thuna – jakim uchem słyszysz komunikaty?
- Siła słowa – słowa hamulce jako osłabiające komunikacji w Zespole – aktywny trening słowa

Moduł 3: Komunikacja – Jak to powiedzieć? – aktywny trening komunikacji w zespole.

- Odpowiednie pytania w odpowiednim czasie – trening pytań w komunikacji
- Powiedz to SZEPTEM – konstruktywna informacja zwrotna w zespole (Sytuacja, Zachowanie, Efekt, Przyszłość, Cel)
- Odpowiedź na krytykę uogólnioną
- Techniki asertywne, reaktywne – sposoby wychodzenia z sytuacji trudnych
- Zasady naszego zespołu – STOP, START, CONTINUE:

STOP – co chcemy przestać robić jako zespół?

START – co chcemy zacząć robić jako zespół?

CONTINUE – co chcemy kontynuować jako zespół?

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Samoświadomość - O co mi chodzi?	Ewelina Łuczyńska	24-08-2026	09:00	11:30	02:30
2 z 5 Czasem wystarczy tylko posłuchać – o co Tobie chodzi?	Ewelina Łuczyńska	24-08-2026	11:30	13:00	01:30
3 z 5 Przerwa	Ewelina Łuczyńska	24-08-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 5 Komunikacja – Jak to powiedzieć? – aktywny trening komunikacji w zespołe.	Ewelina Łuczyńska	24-08-2026	13:30	16:00	02:30
5 z 5 Test walidujący.	Ewelina Łuczyńska	24-08-2026	16:00	16:15	00:15

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	996,30 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	810,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	124,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	101,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewelina Łuczyńska

Trener biznesu i sprzedaży, coach, socjolog, właścicielka firmy szkoleniowej FLOW. Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od 2010 roku, swoją karierę rozpoczęła jako sprzedawca, a następnie po awansie na stanowisko lidera zespołu sprzedażowego rozpoczęła poszerzanie swojej wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania, coachingu oraz prowadzenia szkoleń. Jako projekt owner odpowiedzialna za wdrażanie nowych projektów biznesowych, zarządzała również działem szkoleń, realizowała szkolenia sprzedażowe i managerskie jako trener wewnętrzny i zewnętrzny. Do tej pory przeprowadziła ponad 5 000 godzin szkoleń z grupami, ponad 800 coachingów sprzedażowych oraz przeszkoliła ponad 600 sprzedawców, handlowców i managerów zespołów. Lata doświadczenia, zdobyte kompetencje i wreszcie ogromna pasja doprowadziły do stworzenia własnej firmy szkoleniowej - FLOW. Jest przekonana, że prawdziwy sukces firma może osiągnąć wtedy, kiedy

istnieje spójność co do wartości i celów wyznawanych przez pracowników na wszystkich szczeblach organizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje multimedialne, skrypty szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

1. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
2. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., w trakcie szkolenia przewidziano 30 minut przerwy. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.
3. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny zamknięty on-line - pytania jednokrotnego wyboru z automatycznym generowaniem i udostępnianiem wyników.
4. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o zakończeniu szkolenia.
5. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%.

Adres

os. Osiedle Bohaterów Września 82/3
31-620 Kraków
woj. małopolskie

Budynek Columbus, sala szkoleniowa Architektki Przedsiębiorczości FLOW, wejście: klatka C (wejście od tyłu budynku, od strony pętli tramwajowej), 2 piętro

Kontakt



MARTYNA WÓJSIK

E-mail martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl

Telefon (+48) 512 093 957