



## Doskonalenie komunikacji i współpracy zespołowej z wykorzystaniem metody Lego® Serious Play®

Numer usługi 2026/04/30/161221/3526883

3 985,20 PLN brutto  
3 240,00 PLN netto  
166,05 PLN brutto/h  
135,00 PLN netto/h  
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

ASK Szkolenia  
Rozwój Dotacje  
Agnieszka Skupio  
★★★★★ 4,6 / 5  
178 ocen

📍 Gniezno  
🏢 Usługa szkoleniowa  
📄 stacjonarna  
🕒 24:00 h  
📅 03.06.2026 do 20.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników, menedżerów, liderów zespołów oraz osób odpowiedzialnych za współpracę, komunikację i budowanie relacji w organizacji. Program jest szczególnie rekomendowany dla osób, które na co dzień funkcjonują w zespołach, współpracują międzydziałowo, uczestniczą w realizacji projektów lub odpowiadają za organizację pracy innych osób.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

15

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

24

### 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

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego stosowania zasad komunikacji zespołowej oraz współpracy w środowisku zawodowym, z uwzględnieniem różnic w stylach zachowań, sposobach podejmowania decyzji i reagowania w sytuacjach trudnych. Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie przygotowany do identyfikowania barier komunikacyjnych, rozpoznawania źródeł konfliktów oraz dobierania adekwatnych sposobów komunikacji do potrzeb zespołu, współpracowników i klientów. Szkolenie przygotowuje również do

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji zespołowej w organizacji.	Omawia elementy procesu komunikacji, w tym nadawcę, odbiorcę, komunikat, kanał komunikacji, kontekst oraz informację zwrotną. Wskazuje znaczenie jasnego przepływu informacji dla efektywnej współpracy zespołowej.	Test teoretyczny
Identyfikuje bariery komunikacyjne wpływające na pracę zespołu.	Wskazuje przykłady barier komunikacyjnych występujących w środowisku pracy, takich jak niejasny przekaz, brak informacji zwrotnej, plotka, nieoficjalny obieg informacji, błędna interpretacja komunikatów oraz brak otwartości w komunikacji.	Test teoretyczny
Rozróżnia style zachowań i komunikacji zgodnie z modelem DISC.	Przyporządkowuje cechy komunikacyjne i organizacyjne do czterech stylów DISC: Dominującego, Wpływowego, Stabilnego i Sumiennego. Wskazuje różnice w sposobie komunikacji, podejmowania decyzji i współpracy charakterystyczne dla poszczególnych stylów.	Test teoretyczny
Dobiera sposoby komunikacji do różnych stylów zachowań oraz sytuacji zawodowych.	Wskazuje adekwatne sposoby formułowania komunikatów wobec osób reprezentujących różne style zachowań. Dobiera sposób przekazywania informacji, udzielania informacji zwrotnej i reagowania na trudne sytuacje do potrzeb rozmówcy oraz kontekstu zespołowego.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady asertywnej komunikacji i konstruktywnego reagowania na konflikt.	Rozróżnia postawę asertywną, uległą i agresywną. Omawia zasady formułowania komunikatu „ja”, konstruktywnego odmawiania oraz reagowania na krytykę, presję i konflikt w sposób ograniczający eskalację napięcia.	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

## Dzień 1

### Rozpoczęcie szkolenia

Pierwsza część szkolenia poświęcona jest wprowadzeniu uczestników w tematykę warsztatu, określeniu celów szkolenia oraz ustaleniu zasad wspólnej pracy. Trener przedstawia strukturę spotkania, omawia założenia programu oraz zaprasza uczestników do określenia własnych potrzeb i oczekiwań związanych z komunikacją oraz współpracą zespołową.

#### Zakres:

- wprowadzenie do tematu szkolenia,
- omówienie celów i założeń warsztatu,
- przedstawienie potrzeb oraz oczekiwań uczestników,
- ustalenie zasad wspólnej pracy,
- określenie najważniejszych wyzwań komunikacyjnych występujących w codziennej pracy zespołowej.

## Moduł 1. Komunikacja jako podstawa efektywnej współpracy zespołowej

Moduł rozpoczyna się ćwiczeniem „Jak zniszczyć komunikację w zespole?”, realizowanym metodą pracy z rewersem. Uczestnicy w parach generują przykłady zachowań, sytuacji i mechanizmów, które utrudniają komunikację, osłabiają zaufanie oraz obniżają efektywność zespołu. Następnie pomysły wszystkich grup są omawiane i porządkowane na wspólnej tablicy.

W dalszej części modułu uczestnicy biorą udział w eksperymencie psychologicznym „Zbuduj kaczuszkę”, który pokazuje, jak różnice w interpretacji komunikatów, nieprecyzyjne instrukcje oraz brak informacji zwrotnej wpływają na rezultat pracy zespołowej.

#### Cele modułu:

- pobudzenie kreatywności uczestników poprzez zastosowanie metody pracy z rewersem,
- identyfikacja czynników zakłócających prawidłową komunikację w zespole,
- pokazanie wpływu jakości komunikatu na efekt końcowy pracy,
- zwiększenie świadomości znaczenia jasnego przekazu i informacji zwrotnej,
- wskazanie zagrożeń dla efektywnej współpracy zespołowej.

#### Zakres merytoryczny:

- proces komunikacji interpersonalnej,
- rola nadawcy, odbiorcy, komunikatu i informacji zwrotnej,
- znaczenie precyzji wypowiedzi w pracy zespołowej,
- konsekwencje błędów komunikacyjnych,
- wpływ komunikacji na sprawność i efektywność zespołu.

## Moduł 2. Style komunikacji i zachowań w oparciu o model DISC

Moduł wprowadza uczestników w założenia metodologii DISC. Uczestnicy poznają cztery podstawowe style zachowań: Dominujący, Wpływowy, Stabilny i Sumienny. Analizują, w jaki sposób poszczególne style wpływają na komunikację, podejmowanie decyzji, współpracę, reagowanie na zmiany oraz realizację zadań.

Uczestnicy uczą się rozpoznawać własny styl komunikacji oraz identyfikować style zachowań innych osób. Dzięki temu rozwijają umiejętność dostosowywania sposobu komunikowania się do różnych rozmówców, zarówno w relacjach wewnątrz zespołu, jak i w kontaktach biznesowych.

### Cele modułu:

- zwiększenie samoświadomości uczestników w zakresie własnego stylu zachowania i komunikacji,
- rozpoznawanie stylów zachowań innych osób w zespole i w relacjach biznesowych,
- doskonalenie komunikacji poprzez dopasowanie sposobu przekazu do różnych typów rozmówców,
- wzmacnianie efektywnej współpracy i ograniczanie nieporozumień,
- budowanie lepszego zrozumienia w zespole,
- wykorzystanie wiedzy o stylach DISC w zarządzaniu, motywowaniu i delegowaniu zadań.

### Zakres merytoryczny:

- podstawowe założenia modelu DISC,
- charakterystyka stylów: D, I, S, C,
- wpływ stylu komunikacji na współpracę zespołową,
- rozpoznawanie preferencji komunikacyjnych,
- dostosowanie komunikatu do odbiorcy,
- praktyczne scenki komunikacyjne,
- omówienie wniosków dotyczących efektywnej współpracy.

## Moduł 3. Bariery komunikacyjne, konflikty i nieformalny obieg informacji

W ramach modułu uczestnicy realizują ćwiczenie „Znajdź szpiega”. Grupa zostaje podzielona na zespoły, a uczestnicy otrzymują określone role, między innymi wykonawców i szpiegów. Zadanie pozwala zaobserwować, jak ukryte role, brak pełnej informacji, nieufność, nieformalny obieg komunikatów i ograniczona transparentność wpływają na pracę zespołu.

Ćwiczenie stanowi punkt wyjścia do omówienia najczęstszych barier komunikacyjnych, źródeł konfliktów oraz mechanizmów, które utrudniają współpracę. Uczestnicy analizują, jak plotka, brak otwartości, niedopowiedzenia i niewłaściwy przepływ informacji wpływają na efektywność zespołu.

### Cele modułu:

- wskazanie mocnych i słabych stron pracy zespołowej,
- identyfikacja najczęstszych barier komunikacyjnych,
- analiza wpływu nieformalnego obiegu informacji na zespół,
- rozwijanie umiejętności rozpoznawania sytuacji konfliktowych,
- omówienie zagrożeń dla efektywnej pracy zespołu,
- wskazanie sposobów ograniczania napięć i nieporozumień.

### Zakres merytoryczny:

- bariery komunikacyjne w codziennej pracy,
- konflikt jako naturalny element funkcjonowania zespołu,
- przyczyny i etapy konfliktu,
- wpływ plotki i nieformalnego obiegu informacji na relacje w zespole,
- znaczenie otwartej i odpowiedzialnej komunikacji,
- sposoby konstruktywnego reagowania na sytuacje trudne.

## Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia

Na zakończenie pierwszego dnia uczestnicy omawiają najważniejsze wnioski i refleksje wynikające z ćwiczeń. Celem tej części jest uporządkowanie zdobytej wiedzy oraz odniesienie jej do codziennych sytuacji zawodowych.

### Zakres:

- podsumowanie kluczowych zagadnień,
- omówienie wniosków uczestników,
- refleksja nad własnym stylem komunikacji,
- wskazanie obszarów do dalszego rozwoju,
- przygotowanie do drugiego dnia szkolenia.

## Dzień 2

### Moduł 1. Analiza funkcjonowania organizacji z wykorzystaniem Lego® Serious Play®

Drugi dzień szkolenia rozpoczyna się rozbudowanym zadaniem grupowym „Budujemy model naszej firmy”, realizowanym z wykorzystaniem metody Lego® Serious Play®. Zadaniem uczestników jest wspólne stworzenie modelu przedstawiającego sposób funkcjonowania firmy, jej poszczególnych działów, relacji między nimi oraz obszarów wymagających usprawnienia.

Praca z modelem pozwala uczestnikom w bezpieczny i angażujący sposób mówić o realnych wyzwaniach organizacyjnych. Dzięki wykorzystaniu metafory możliwe jest przedstawienie tematów trudnych, takich jak bariery we współpracy, nieoptymalny przepływ informacji, opór przed zmianą czy potrzeba usprawnienia procesów komunikacyjnych.

#### Cele modułu:

- zwizualizowanie sposobu funkcjonowania firmy z perspektywy uczestników,
- identyfikacja mocnych i słabych stron organizacji oraz zespołów,
- rozwijanie umiejętności otwartego i asertywnego mówienia o problemach,
- wypracowywanie rozwiązań przy użyciu metafory,
- podkreślenie znaczenia zmian organizacyjnych w dynamicznym otoczeniu biznesowym,
- ograniczanie lęku przed zmianą,
- wzmacnianie odpowiedzialności za jakość współpracy i komunikacji.

#### Zakres merytoryczny:

- analiza funkcjonowania organizacji,
- współpraca między działami,
- identyfikacja obszarów wymagających usprawnienia,
- komunikacja jako narzędzie wspierające zmianę,
- rola metafory w diagnozowaniu problemów organizacyjnych,
- wspólne wypracowanie rekomendacji usprawniających pracę zespołów.

### Moduł 2. Asertywność i odpowiedzialna komunikacja w sytuacjach zawodowych

Moduł poświęcony jest rozwijaniu umiejętności asertywnego komunikowania się w środowisku pracy. Uczestnicy poznają różnice między postawą uległą, agresywną i asertywną oraz analizują, jak poszczególne style reagowania wpływają na jakość relacji zawodowych, poziom zaufania i skuteczność współpracy.

Ważnym elementem modułu jest praca nad wyrażaniem własnych potrzeb, opinii i granic w sposób jasny, stanowczy i jednocześnie szanujący drugą stronę. Uczestnicy ćwiczą formułowanie komunikatów „ja”, konstruktywne odmawianie oraz reagowanie na krytykę, presję i manipulację.

#### Cele modułu:

- zwiększenie świadomości własnych potrzeb, granic i stylu komunikacji,
- rozwijanie umiejętności wyrażania opinii w sposób stanowczy i respektujący drugą stronę,
- wzmocnienie pewności siebie w sytuacjach wymagających zabrania głosu,
- nabycie umiejętności konstruktywnego odmawiania bez poczucia winy,
- doskonalenie reagowania na krytykę, presję i manipulację,
- kształtowanie odpowiedzialności za własne decyzje i komunikaty,
- budowanie relacji opartych na wzajemnym szacunku i jasnych zasadach współpracy.

#### Zakres merytoryczny:

- asertywność w środowisku pracy,
- postawa uległa, agresywna i asertywna,
- podstawowe prawa osobiste,
- komunikat „ja”,
- konstruktywne odmawianie,
- reagowanie na krytykę i presję,
- analiza realnych sytuacji zawodowych,
- wypracowanie skutecznych reakcji komunikacyjnych.

## Moduł 3. Współpraca zespołowa, zaangażowanie i wspólna odpowiedzialność

W tym module uczestnicy realizują ćwiczenie „Pole minowe”. Zadaniem grupy jest przejście przez symboliczne pole minowe w taki sposób, aby ograniczyć liczbę błędów i osiągnąć jak najlepszy wynik. Ćwiczenie ma dynamiczny charakter i angażuje uczestników zarówno poznawczo, jak i ruchowo.

Zadanie pozwala doświadczyć, jak ważne w pracy zespołowej są: jasne zasady, wzajemne wsparcie, precyzyjna komunikacja, zaangażowanie wszystkich osób oraz koncentracja na wspólnym celu. Ćwiczenie wzmacnia również integrację grupy i pokazuje znaczenie postawy „gramy do jednej bramki”.

### Cele modułu:

- pokazanie roli współpracy w osiąganiu celów zespołowych,
- wskazanie znaczenia efektywnej komunikacji w osiąganiu lepszych wyników,
- identyfikacja czynników utrudniających komunikację i wzajemne zrozumienie,
- analiza wpływu indywidualnego zaangażowania na sukces grupy,
- wzmacnianie poczucia wspólnego celu,
- kształtowanie postawy proaktywnej w pracy zespołu,
- budowanie gotowości do współpracy w codziennych warunkach zawodowych.

### Zakres merytoryczny:

- czym jest zespół i na czym polega praca zespołowa,
- odpowiedzialność indywidualna a wynik grupy,
- znaczenie wspólnego celu,
- bariery komunikacyjne w codziennej pracy,
- sposoby ograniczania nieporozumień,
- narzędzia wspierające skuteczną komunikację: FUKO, spinka, parafraza,
- postawa proaktywna w pracy zespołowej.

## Zakończenie szkolenia

Szkolenie kończy się podsumowaniem całego procesu warsztatowego oraz ćwiczeniem wzmacniającym pozytywną informację zwrotną w zespole. Uczestnicy biorą udział w ćwiczeniu „Doceniam w Tobie...”, w którym przekazują wybranym osobom krótką informację zwrotną dotyczącą ich postawy, otwartości lub sposobu komunikacji.

Ostatnim elementem jest runda zamykająca, podczas której każdy uczestnik kończy wybrane zdania:

- „Najważniejsza rzecz, którą zabieram z tych dwóch dni, to...”
- „Jedna zmiana,

## 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	3 985,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt, zadania, prezentacja

## Adres

Gniezno

Gniezno

woj. wielkopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

## Kontakt



**AGNIESZKA SKUPIO**

**E-mail** [agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl](mailto:agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 533 856 555