



Szkolenie w zakresie przywództwa i komunikacji w zespole

Numer usługi 2026/05/11/187071/3550356

4 600,00 PLN brutto
3 739,84 PLN netto
143,75 PLN brutto/h
116,87 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Institut Rozwoju
Personalnego
Natalia Warszawska
Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Zielona Góra
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
👤 Zajęcia indywidualne
🕒 32:00 h
📅 08.09.2026 do 19.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w zespołach, które w swojej codziennej pracy opierają się na współpracy, komunikacji interpersonalnej oraz koordynowaniu działań innych osób. W szczególności adresowane jest do:

- liderów zespołów, menedżerów średniego i wyższego szczebla,
- koordynatorów projektów i zespołów interdyscyplinarnych,
- specjalistów pracujących w środowisku wymagającym intensywnej współpracy,
- pracowników działów HR, administracji, edukacji, kultury i usług,
- zespołów doświadczających napięć komunikacyjnych lub konfliktów.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

31-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Szkolenie w zakresie komunikacji i przywództwa w zespole” przygotowuje do nabycia kompetencji społecznych: wiedzy, umiejętności i postaw, niezbędnych do świadomej komunikacji interpersonalnej, budowania efektywnej współpracy oraz odpowiedzialnego pełnienia roli lidera.

Uczestnicy zdobędą wiedzę oraz praktyczne umiejętności w zakresie prowadzenia świadomego dialogu, udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej i rozwiązywania konfliktów w sposób wspierający efektywność zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozróżnia komunikację operacyjną i przywódczą oraz stosuje zasady skutecznej komunikacji lidera.</p> <p>Uczestnik stosuje komunikaty wzmacniające kulturę współpracy i bezpieczeństwa psychologicznego.</p>	<p>rozpoznaje bariery słuchania; parafrazuje wypodfiniuje rolę komunikacji w budowaniu zaangażowania; wskazuje odpowiedzialność lidera za jakość przekazu; omawia wpływ komunikacji na efektywność zespołu wiedzi rozmówcy; identyfikuje potrzeby i emocje ukryte w komunikatach zespołu</p> <p>rozpoznaje komunikaty wzmacniające i osłabiające; dopasowuje język do wartości organizacji; wskazuje wpływ komunikacji na motywację zespołu</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik wykorzystuje techniki aktywnego słuchania w komunikacji menedżerskiej.</p>	<p>identyfikuje bariery słuchania; stosuje parafrazę i pytania pogłębiające; rozpoznaje emocje i potrzeby rozmówcy</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik buduje zaufanie poprzez spójną i jasną komunikację.</p> <p>Uczestnik identyfikuje bariery komunikacyjne i proponuje sposoby ich ograniczania.</p>	<p>formułuje klarowne komunikaty; wskazuje elementy wpływające na zaufanie; stosuje komunikację wspierającą współodpowiedzialność</p> <p>rozpoznaje źródła nieporozumień; analizuje wpływ hierarchii na komunikację; proponuje działania usprawniające przepływ informacji</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik stosuje podstawowe założenia komunikacji NVC w rozmowach zawodowych.</p>	<p>rozróżnia obserwację od oceny; wykorzystuje cztery kroki NVC; formułuje komunikaty wspierające dialog</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik rozpoznaje emocje wpływające na komunikację i relacje zawodowe.</p> <p>Uczestnik identyfikuje potrzeby stojące za reakcjami i komunikatami.</p>	<p>identyfikuje emocje własne i innych osób; omawia wpływ emocji na decyzje; wskazuje znaczenie emocji w relacjach</p> <p>rozpoznaje potrzeby ukryte za zachowaniami; analizuje wpływ potrzeb na konflikty; formułuje komunikaty uwzględniające potrzeby rozmówcy</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje techniki samoregulacji emocjonalnej w sytuacjach stresowych.	opisuje mechanizm reakcji stresowej; stosuje technikę STOP; dobiera adekwatne sposoby regulacji emocji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje empatię w budowaniu porozumienia i relacji zawodowych.	stosuje słuchanie empatyczne; przyjmuje perspektywę drugiej osoby; komunikuje się z poszanowaniem różnic	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<p>Uczestnik wykorzystuje NVC w trudnych sytuacjach zawodowych i konfliktowych.</p> <p>Uczestnik skutecznie deleguje zadania i odpowiedzialność.</p>	<p>prowdzi rozmowę w sytuacji napięcia; stosuje komunikaty ograniczające eskalację konfliktu; dobiera adekwatne reakcje komunikacyjne</p> <p>określa cele i oczekiwania; dopasowuje sposób delegowania do sytuacji; identyfikuje błędy w delegowaniu</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik udziela konstruktywnej informacji zwrotnej.</p> <p>Uczestnik prowadzi trudne rozmowy z zachowaniem szacunku i koncentracji na celu.</p>	<p>stosuje język faktów; rozróżnia feedback wzmacniający i korygujący; prowadzi rozmowę feedbackową według ustalonej struktury</p> <p>przygotowuje plan rozmowy; reaguje na opór i emocje; komunikuje oczekiwania w sposób konstruktywny</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Uczestnik rozpoznaje emocje i utrzymuje stabilność komunikacyjną podczas rozmów menedżerskich.	identyfikuje wpływ stresu na komunikację; rozpoznaje emocje rozmówcy; stosuje techniki stabilizujące komunikację	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik komunikuje granice i egzekwuje ustalenia bez eskalacji napięcia.	jasno określa oczekiwania; zachowuje konsekwencję komunikacyjną; reaguje adekwatnie na trudne zachowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<p>Uczestnik wykorzystuje komunikację do budowania wpływu i autorytetu lidera.</p> <p>Uczestnik wyjaśnia mechanizmy powstawania konfliktów w organizacji.</p>	<p>omawia wpływ komunikacji na decyzje zespołu; stosuje komunikację wzmacniającą autorytet; buduje wpływ bez dominacji</p> <p>definiuje konflikt; wskazuje funkcje konfliktu; omawia przyczyny konfliktów zespołowych</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Uczestnik rozpoznaje style reagowania na konflikt i ich konsekwencje.	charakteryzuje style konfliktowe; diagnozuje własny styl; analizuje skutki różnych sposobów reagowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje źródła i etapy eskalacji konfliktów.	rozpoznaje źródła napięć; omawia wpływ różnic wartości i celów; analizuje proces eskalacji konfliktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje konstruktywne metody prowadzenia rozmowy konfliktowej.	wykorzystuje zmianę perspektywy; stosuje technikę „pięciu krzeseł”; wskazuje rozwojowy potencjał konfliktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi rozmowy ukierunkowane na rozwiązanie konfliktu i budowanie porozumienia.	stosuje techniki mediacyjne; prowadzi rozmowę w sytuacji napięcia; formułuje rozwiązania uwzględniające potrzeby stron	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje dysfunkcje pracy zespołowej i proponuje działania wzmacniające efektywność zespołu.	rozpoznaje symptomy dysfunkcji zespołowych; analizuje wpływ dysfunkcji na wyniki zespołu; proponuje działania naprawcze	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

Dzień 1: OD SŁÓW DO ZAUFANIA

Efektywna komunikacja w zespole i przywództwie

Zagadnienia tematyczne:

1. Komunikacja w roli lidera

- komunikacja jako narzędzie wpływu i budowania zaangażowania
- przejście od komunikacji operacyjnej do przywódczej
- odpowiedzialność lidera za jakość przekazu

2. Język lidera a kultura zespołu

- komunikaty wzmacniające vs osłabiające
- wpływ języka na motywację i bezpieczeństwo psychologiczne
- spójność komunikacji z wartościami lidera i organizacji

3. Aktywne i świadome słuchanie

- słuchanie intencjonalne w roli menedżera
- bariery w słuchaniu (filtry, interpretacje, oceny)
- „słyszenie między słowami” – potrzeby i emocje zespołu

4. Budowanie zaufania poprzez komunikację

- czym jest zaufanie w zespole i jak powstaje
- konsekwencja, przewidywalność i jasność przekazu
- komunikacja jako fundament współodpowiedzialności

5. Bariery komunikacyjne w organizacji

- źródła nieporozumień w strukturach zespołowych
- hierarchia a otwartość komunikacyjna
- identyfikacja barier w praktyce uczestników

Dzień 2: OD REAKCJI DO RELACJI

Komunikacja empatyczna (NVC) i regulacja emocji

Zagadnienia tematyczne:

1. Fundamenty komunikacji bez przemocy (NVC)

- cztery kroki NVC: obserwacja, emocje, potrzeby, prośba
- różnica między oceną a obserwacją
- język wspierający dialog zamiast konfliktu

2. Emocje w komunikacji zawodowej

- rola emocji w relacjach i decyzjach
- rozpoznawanie emocji w sobie i innych
- emocje jako informacja, nie problem

3. Potrzeby jako źródło komunikatów

- identyfikacja potrzeb ukrytych za reakcjami
- budowanie świadomości emocjonalno-potrzebowej
- wpływ potrzeb na konflikty w zespole

4. Samoregulacja w sytuacjach trudnych

- mechanizm reakcji stresowej
- technika STOP jako narzędzie zatrzymania reakcji
- odzyskiwanie kontroli w rozmowie

5. Empatia w praktyce

- słuchanie empatyczne w sytuacjach napięcia
- przyjmowanie perspektywy drugiej osoby
- budowanie porozumienia mimo różnic

6. Zastosowanie NVC w realnych sytuacjach zawodowych

- rozmowy trudne i konfliktowe
- komunikacja w sytuacji presji i nieporozumień
- ćwiczenia symulacyjne

Dzień 3: OD INFORMACJI DO WPŁYWU

Delegowanie, feedback i rozmowy menedżerskie

Zagadnienia tematyczne:

1. Delegowanie jako narzędzie odpowiedzialności

- zasady skutecznego delegowania
- jasność oczekiwań i odpowiedzialności
- błędy w delegowaniu

2. Struktura skutecznej informacji zwrotnej

- feedback wzmacniający i korygujący
- język faktów vs interpretacji
- model konstruktywnej rozmowy feedbackowej

3. Rozmowy korygujące i trudne

- przygotowanie do rozmowy konfrontacyjnej
- prowadzenie rozmowy w oparciu o szacunek i cele
- reagowanie na opór i emocje

4. Emocje w rozmowach menedżerskich

- stres i jego wpływ na komunikację
- rozpoznawanie emocji w rozmowie
- utrzymanie stabilności komunikacyjnej

5. Egzekwowanie ustaleń i granic

- komunikowanie oczekiwań bez eskalacji napięcia
- konsekwencja i jasność w zarządzaniu
- odpowiedzialność w relacji lider–pracownik

6. Od informacji do wpływu

- jak komunikacja kształtuje decyzje i działania
- budowanie autorytetu poprzez sposób komunikacji
- wpływ bez dominacji

Dzień 4: OD RÓŻNIC DO SIŁY ZESPOŁU

Konflikt jako zasób i przestrzeń rozwoju

Zagadnienia tematyczne:

1. Natura konfliktu w zespole

- czym jest konflikt i dlaczego powstaje
- funkcje konfliktu w organizacji
- konflikt jako zjawisko neutralne

2. Style reagowania na konflikt

- unikanie, rywalizacja, kompromis, współpraca
- konsekwencje różnych stylów
- diagnoza własnego stylu reakcji

3. Mechanizmy powstawania konfliktów

- źródła napięć w zespołach
- różnice w wartościach, celach i komunikacji
- eskalacja konfliktu

4. Konstruktywne podejście do konfliktu

- zmiana perspektywy w rozmowie
- technika „pięciu krzesel”

- konflikt jako źródło innowacji i rozwoju

5. Rozwiązywanie konfliktów w praktyce

- prowadzenie rozmów w sytuacji napięcia
- mediacyjne podejście do różnic
- budowanie porozumienia

6. Dysfunkcje pracy zespołowej (model Lencioniego)

- brak zaufania
- unikanie konfliktu
- brak zaangażowania
- brak odpowiedzialności
- brak koncentracji na wynikach

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 31

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 1. Komunikacja w roli lidera	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	08-09-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 31 2. Język lidera a kultura zespołu	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	08-09-2026	10:00	11:30	01:30
3 z 31 -	Przerwa	-	08-09-2026	11:30	12:00	00:30
4 z 31 Aktywne i świadome słuchanie	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	08-09-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 31 Budowanie zaufania poprzez komunikację	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	08-09-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 31 -	Przerwa	-	08-09-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 31 5. Bariery komunikacyjne w organizacji	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	08-09-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 31 1. Fundamenty komunikacji bez przemocy (NVC)	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	12-09-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 31 2. Emocje w komunikacji zawodowej	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	12-09-2026	10:00	11:30	01:30
10 z 31 -	Przerwa	-	12-09-2026	11:30	12:00	00:30
11 z 31 3. Potrzeby jako źródło komunikatów	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	12-09-2026	12:00	12:30	00:30
12 z 31 4. Samoregulacja w sytuacjach trudnych	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	12-09-2026	12:30	13:30	01:00
13 z 31 -	Przerwa	-	12-09-2026	13:30	14:00	00:30
14 z 31 5. Empatia w praktyce	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	12-09-2026	14:00	14:30	00:30
15 z 31 6. Zastosowanie NVC w realnych sytuacjach zawodowych	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	12-09-2026	14:30	16:00	01:30
16 z 31 1. Delegowanie jako narzędzie odpowiedzialności	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	15-09-2026	08:00	10:00	02:00
17 z 31 2. Struktura skutecznej informacji zwrotnej	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	15-09-2026	10:00	11:30	01:30
18 z 31 -	Przerwa	-	15-09-2026	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 31 3. Rozmowy korygujące i trudne	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	15-09-2026	12:00	12:30	00:30
20 z 31 4. Emocje w rozmowach menedżerskich	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	15-09-2026	12:30	13:30	01:00
21 z 31 -	Przerwa	-	15-09-2026	13:30	14:00	00:30
22 z 31 5. Egzekwowanie ustaleń i granic	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	15-09-2026	14:00	16:00	02:00
23 z 31 1. Natura konfliktu w zespole	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	19-09-2026	08:00	09:30	01:30
24 z 31 2. Style reagowania na konflikt	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	19-09-2026	09:30	10:30	01:00
25 z 31 -	Przerwa	-	19-09-2026	10:30	11:00	00:30
26 z 31 3. Mechanizmy powstawania konfliktów	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	19-09-2026	11:00	11:30	00:30
27 z 31 4. Konstrukttywne podejście do konfliktu	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	19-09-2026	11:30	12:30	01:00
28 z 31 5. Rozwiązywanie konfliktów w praktyce	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	19-09-2026	12:30	13:30	01:00
29 z 31 -	Przerwa	-	19-09-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 31 6. Dysfunkcje pracy zespołowej (model Lencioniego)	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSK A	19-09-2026	14:00	15:30	01:30
31 z 31 -	Walidacja	NATALIA WARSZAWSK A	19-09-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	27:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	37:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 739,84 PLN
Koszt osobogodziny brutto	143,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

NATALIA WARSZAWSKA

Natalia Warszawska – trenerka, coach, doradczyni HR, założycielka Instytutu Rozwoju Personalnego oraz wykładowczyni akademicka. Ekspertka z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, rozwoju przywództwa i budowania kultury organizacyjnej. Pracowała na stanowiskach HR Business Partnera, HR Managera, Dyrektora Personalnego oraz Doradcy Zarządu, wspierając organizacje w skutecznym zarządzaniu zespołami i rozwoju kompetencji liderów.

Od 2023 roku prowadzi własny Instytut Rozwoju Personalnego, realizując projekty szkoleniowe, coachingowe i doradcze dla firm oraz instytucji w całej Polsce – zarówno stacjonarnie, jak i online. Specjalizuje się w pracy z liderami i zespołami, wspierając rozwój kompetencji menedżerskich, komunikacyjnych i interpersonalnych.

Prowadzi szkolenia z zakresu m.in.: przywództwa i budowania zaangażowania, komunikacji i motywacji, zarządzania konfliktami, psychologii zarządzania, wystąpień publicznych i wpływu społecznego, procesów HR, polityki antymobbingowej, employer brandingu oraz tworzenia kultury organizacyjnej.

Tworzy również autorskie programy rozwojowe, takie jak: „Akademia Managera”, „4 warstwy komunikacji i przywództwa”, „#ZwrotQSOBIE” oraz „TOP Lider”. W swojej pracy łączy praktyczne podejście biznesowe z psychologią komunikacji i rozwoju człowieka, działając zgodnie ze standardami etycznymi ICF.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje zestaw materiałów szkoleniowych - skrypt: notatki, karty ćwiczeń, karty zadań rozwojowych.

Adres

ul. Zjednoczenia 128/11
65-120 Zielona Góra
woj. lubuskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



NATALIA WARSZAWSKA

E-mail biuro@nataliawarszawska.pl

Telefon (+48) 660 473 792