



Transforming Communication™ / Komunikacja Transformująca - szkolenie certyfikowane

Numer usługi 2026/05/18/11252/3567071

5 289,00 PLN brutto
4 300,00 PLN netto
165,28 PLN brutto/h
134,38 PLN netto/h
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

MSC Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

2 191 ocen

📍 Tarnów

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 32:00 h

📅 01.08.2026 do 16.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane dla:

Grupa docelowa:

- właściciele firm, zarządów, dyrektorów, kierowników, managerów zarówno sektora MŚP jak i dużych przedsiębiorstw
- liderów, zarządzających zespołami, kierowników projektów
- mentorów, mediatorów, coachów, pracowników HR, Kadr
- dla osób, które chcą poprawić swoje kompetencje komunikacyjne i zwiększyć jakość budowania i utrzymywania relacji z Klientami, Partnerami Biznesowymi, współpracownikami

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

31-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego rozpoznania i dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów osobowości w celu budowania różnorodnych i skutecznych relacji, rozpoznawania trudnych sytuacji komunikacyjnych i dobierania właściwych sposobów ich rozwiązywania poprzez znajdowanie rozwiązań wygrana-wygrana, w celu podtrzymywania i rozwijania partnerskich relacji z Klientami, współpracownikami oraz Partnerami Biznesowymi w oparciu o techniki i metody komunikacji transformującej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|--------------------------------------|
| Uczestnik definiuje swoje cele w oparciu o model SPEZIOR | Uczestnik opisuje i wymienia etapy modelu SPEZIOR | Test teoretyczny |
| Uczestnik charakteryzuje wzrokowe wskazówki dostępu, klasyfikując słowa "predykaty" w zależności od wiodącego kanału sensorycznego rozmówcy. | Uczestnik wykorzystuje podczas rozmowy kategorie "predykatów" w zależności od głównego kanału sensorycznego rozmówcy, wykorzystując wskazówki wzrokowe dostępu. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik identyfikuje model "kto ma problem" | Uczestnik opisuje "kto ma problem" za pomocą wskazanego modelu, co ułatwia odnalezienie błędów komunikacyjnych, które mogą występować w zespole podczas testu wiedzy | Test teoretyczny |
| Uczestnik rozróżnia zasady budowania porozumienia w komunikacji. | Uczestnik dobiera kluczowe zasady i techniki stosowane w procesie budowania porozumienia podczas komunikacji. | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Uczestnik stosuje założenia i cele wyrażenia siebie w komunikacie "JA" | Uczestnik opisuje zasady tworzenia komunikatu "JA" i krótko je charakteryzuje | Test teoretyczny |
| Uczestnik stosuje metodę "Dwóch kroków/etapów" skupiając się na procesie komunikacji, wymagającym dwukrotnej refleksji oraz reakcji w odpowiedzi na otrzymane informacje, w celu skuteczniejszego rozumienia oraz reagowania na sytuacje komunikacyjne | Uczestnik szczegółowo opisuje i analizuje metodę "Dwóch kroków/etapów" podczas testu wiedzy | Test teoretyczny |
| Uczestnik rozumie zasady udzielania informacji zwrotnej | Uczestnik rozpoznaje i przypisuje odpowiednie metody udzielania prawidłowej informacji zwrotnej do sytuacji | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Uczestnik identyfikuje różne rodzaje konfliktów | Uczestnik rozróżnia konflikt wartości od konfliktu potrzeb podczas komunikacji z drugą osobą/grupą | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| Uczestnik rozpoznaje podstawowe założenia modelu Komunikacji Transformacyjnej | Uczestnik identyfikuje założenia, które podaje model Komunikacji Transformującej. | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Uczestnik stosuje i wykorzystuje rozwiązanie konfliktu poprzez podejście "wygrana-wygrana". | Uczestnik opisuje kroki modelu "wygrana-wygrana", a jednocześnie jest w stanie podać różnice pomiędzy tym modelem, a kompromisem. | Test teoretyczny |
| <p>Uczestnik wykorzystuje metodę "rapport" jako formę dopasowania do drugiej osoby i nawiązania skutecznej relacji.</p> <p>Uczestnik rozróżnia typ reprezentacji rozmówcy (wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk) i stosuje odpowiednie słowa (predykaty) w komunikacji z rozmówcą</p> | <p>Uczestnik aktywnie wykorzystuje metodę "rapport" w ramach komunikacji/budowania relacji z drugą osobą podczas prowadzenia rozmowy</p> <p>Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia oraz strategie komunikacyjne do różnych sytuacji i typów osobowości rozmówcy, biorąc pod uwagę ich preferencje komunikacyjne, takie jak wzrokowiec, słuchowiec czy kinestetyk, co pozwala na skuteczniejsze przekazywanie informacji i budowanie więzi</p> | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |
| Uczestnik konstruuje i stosuje pytania otwarte i zamknięte w zależności od sytuacji i potrzeb w komunikacji z drugą osobą | Uczestnik wskazuje i rozróżnia zarówno pytania otwarte, które stymulują rozmówcę do otwartego wyrażania swoich myśli i uczuć, jak i pytania zamknięte, które pozwalają na uzyskanie konkretnych informacji | Test teoretyczny |
| <p>Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania rozmówcy</p> <p>Uczestnik stosuje Ramę Partnerstwa w kontaktach z Partnerami Biznesowym</p> | <p>Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania, a także odzwierciedlania rozmówcy, co sprzyja budowaniu zaufania i lepszemu zrozumieniu drugiej strony</p> <p>Uczestnik konsekwentnie buduje Ramę Partnerstwa w relacjach biznesowych, dbając o wzajemny szacunek i zrozumienie potrzeb wszystkich zaangażowanych stron.</p> | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |
| Uczestnik asertywnie wyraża swoje potrzeby z zachowaniem szacunku dla drugiej osoby. | Uczestnik w trudnych sytuacjach komunikacyjnych wyraża swoje potrzeby w sposób asertywny, jednocześnie szanując potrzeby drugiej osoby. | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| <p>Uczestnik inicjuje i dzieli się praktykami stosowanymi w Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy.</p> <p>Uczestnik stosuje zachowania w celu rozwiązywania konfliktów zanim pojawią się silne emocje.</p> | <p>Uczestnik przekazuje praktyki z Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy.</p> <p>Uczestnik w sytuacjach konfliktowych podejmuje działania mające na celu rozwiązanie problemów zanim eskalują one do silnych emocji, tworząc porozumienia korzystne dla wszystkich stron zaangażowanych</p> | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik przejawia etyczny sposób postępowania komunikując się transparentnie</p> <p>Uczestnik wykazuje się otwartością w szukaniu rozwiązań konfliktu.</p> | <p>Uczestnik wykazuje etyczne zachowanie poprzez jasną i przejrzystą komunikację używając narzędzi nabytych podczas szkolenia.</p> <p>Uczestnik wykazuje gotowość do aktywnego poszukiwania rozwiązań konfliktów poprzez otwartą i elastyczną postawę.</p> | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |

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

MODUŁ I - OBSZAR BEZ PROBLEMU - UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE I PRZETWARZANIE INFORMACJI

1. Wprowadzenie do szkolenia

2. Definiowanie swoich celów na szkolenie - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie

3. Postawa reaktywna i proaktywna – wykład, ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

4. Trójkąt dramatyczny - wykład, ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

5. Zamiana języka negatywnego na język pozytywny - wykład/ ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie

6. Sprecyzowanie celu - SPEZIOR - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania - praca na podręczniku TC - ćwiczenie

7. Wzajemne zrozumienie / Rapport - wykład/ćwiczenie indywidualne i grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, korzystanie z podręcznika (opis)

- • Możliwości budowania wzajemnego zrozumienia (rapportu)
- Wskaźniki wzajemnego zrozumienia

8. Czyj to problem? - Model posiadania problemu - wykład/ćwiczenie indywidualne z podręcznika, dzielenie się wnioskami + ćwiczenie w grupie, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

MODUŁ II - DRUGA OSOBA MA PROBLEM - WSPIERANIE/ POMAGANIE W KOMUNIKACJI I BUDOWANIU RELACJI

1. Przeszkody/blokady komunikacyjne w pomaganiu, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach

2. Pytania otwarte - zasady konstruowania, przykłady i najczęściej stosowane błędy - wykład/praca grupowa, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie z pytaniami z podręcznika

3. Stosowanie pytań otwartych - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

4. Stosowanie słuchania odzwierciedlającego - aktywne słuchanie - wykład/ćwiczenie trenera z grupą dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie - podręcznik (opis)

5. Określenia charakterystyczne dla zmysłów - wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, dodatkowo praca na podręczniku TC - ćwiczenie

6. Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst. sensorycznego. - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach z podręcznikiem

7. Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność - wykład/ćwiczenia w parach, trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

8. Doskonalenie pytań otwartych - wykład/ ćwiczenia w małych grupach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

9. Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC - wykład/demo (trener + uczestnik) ćwiczenia w parach z rozpisanyymi w podręczniku krokami, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

10. Zakładanie kotwicy zasobów - ćwiczenie z trenerem, dzielenie się wnioskami

MODUŁ III - "JA MAM PROBLEM" - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA WŁASNYCH SPRAW

1. Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, praca z podręcznikiem (opis i wykres)

2. Przeszkody/blokady komunikacyjne przy rozwiązywaniu własnych spraw, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach

3. Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA" - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
4. Budowa komunikatu "JA" - ćwiczenia indywidualne, w parach z podręcznikiem - ćwiczenia, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
5. Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania praca z podręcznikiem
6. Budowa metody 2 kroków - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenia odbywają się z podręcznikiem
7. Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy - wykład/ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
8. Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
9. Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych - przykłady - wykład/ćwiczenia grupowe i ćwiczenia w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
10. Metody stosowania informacji zwrotnej - wykład/ćwiczenia metod, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

MODUŁ IV - OBSZAR KOMUNIKACYJNY - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTOWYCH / TRUDNYCH SYTUACJI ORAZ KULTURA INFORMACJI ZWROTNEJ W FIRMIE

1. Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie - wykład/ćwiczenia w grupie/lub w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
2. Rama partnerstwa - wykład/ćwiczenia indywidualne z podręcznikiem, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
3. Myślenie wygrana-wygrana - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
4. Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana - ćwiczenia, w parach dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
5. Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości - wykład/ćwiczenie grupowe lub/i w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
6. Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
7. Model komunikacji transformującej - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku
8. Dzielenie się komunikacją transformującą i podsumowanie - wykład/warsztat grupowy lub praca w parze, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku
9. Test wiedzy
10. Walidacja

Weryfikacja efektów uczenia się:

- • Test pisemny wiedzy z zakresu szkolenia ze wskazanych obszarów merytorycznych (przypisany obszar w metodach walidacji) - warunek zaliczenia - min 80% poprawnych odpowiedzi
- Walidacja w postaci obserwacji w warunkach rzeczywistych weryfikowana przez zewnętrznego Walidatora

Walidacja odbywać się będzie poprzez stworzenie zadania grupowego, które pozwoli obserwować i ocenić kompetencje uczestników w obszarze Komunikacji Transformującej (wszystkie moduły)

Trener będzie korzystał z:

- • karty obserwacyjnej dla trenera
- Instrukcji dla uczestników do zadania grupowego

liczby godzin w podziale na zajęcia praktyczne/teoretyczne.

zajęcia teoretyczne - 17 (42%)

zajęcia praktyczne - 23 (58%)

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych - 1 godzina = 60 minut

Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 40

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 40 Wprowadzenie do szkolenia | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 10:00 | 10:30 | 00:30 |
| 2 z 40 Definiowanie swoich celów naszkolenie | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 10:30 | 11:15 | 00:45 |
| 3 z 40 Postawa reaktywna i proaktywna | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 11:15 | 12:15 | 01:00 |
| 4 z 40 Trójkąt dramatyczny | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 5 z 40 Zamiana języka negatywnego na język pozytywny | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |
| 6 z 40 - | Przerwa | - | 01-08-2026 | 14:00 | 15:00 | 01:00 |
| 7 z 40 Sprecyzowanie celu - SPEZIOR | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 15:00 | 16:00 | 01:00 |
| 8 z 40 Wzajemne zrozumienie/ Raport | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 16:00 | 16:45 | 00:45 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 9 z 40 Czyj to problem? - Model posiadania problemu | Zajęcia | Igor Gogół | 01-08-2026 | 16:45 | 18:00 | 01:15 |
| 10 z 40 Przeszkody/blokady komunikacyjne w pomaganiu, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 09:00 | 09:45 | 00:45 |
| 11 z 40 Pytania otwarte - zasady konstruowania, przykłady i najczęściej stosowane błędy | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 09:45 | 10:45 | 01:00 |
| 12 z 40 Stosowanie pytań otwartych-ćwiczenia | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 10:45 | 11:30 | 00:45 |
| 13 z 40 Stosowanie słuchania odzwierciedlającego | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 11:30 | 12:15 | 00:45 |
| 14 z 40 Określenia charakterystyczne dla zmysłów | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 15 z 40 - | Przerwa | - | 02-08-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 16 z 40 Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg systemu sensorycznego | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 14:00 | 14:45 | 00:45 |
| 17 z 40 Doskonalenie słuchania odzwierciedlając ego i spójność | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 14:45 | 15:30 | 00:45 |
| 18 z 40 Doskonalenie pytań otwartych | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |
| 19 z 40 Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC, .Zakładanie kotwicy zasobów | Zajęcia | Igor Gogół | 02-08-2026 | 16:00 | 17:00 | 01:00 |
| 20 z 40 Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie? | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 10:00 | 10:45 | 00:45 |
| 21 z 40 Przeszkody/blokady komunikacyjne przy rozwiązywaniu własnych spraw, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 10:45 | 11:30 | 00:45 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 22 z 40 Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA" | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 11:30 | 12:15 | 00:45 |
| 23 z 40 Budowa komunikatu "JA" | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 12:15 | 13:15 | 01:00 |
| 24 z 40 Metoda 2 kroków - definicja, założeni a oraz cel stosowania metody | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 13:15 | 14:00 | 00:45 |
| 25 z 40 - | Przerwa | - | 15-08-2026 | 14:00 | 15:00 | 01:00 |
| 26 z 40 Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 15:00 | 16:00 | 01:00 |
| 27 z 40 Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 16:00 | 16:30 | 00:30 |
| 28 z 40 Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników / Partnerów Biznesowych | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 16:30 | 17:15 | 00:45 |
| 29 z 40 Metody stosowania informacji zwrotnej | Zajęcia | Igor Gogół | 15-08-2026 | 17:15 | 18:00 | 00:45 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 30 z 40 Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| 31 z 40 Rama partnerstwa | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 10:00 | 10:45 | 00:45 |
| 32 z 40 Myślenie wygrana-wygrana | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 10:45 | 11:15 | 00:30 |
| 33 z 40 Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 11:15 | 12:00 | 00:45 |
| 34 z 40 Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| 35 z 40 - | Przerwa | - | 16-08-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |
| 36 z 40 Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 14:00 | 14:45 | 00:45 |
| 37 z 40 Cały Model komunikacji transformującej | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 14:45 | 15:15 | 00:30 |
| 38 z 40 Dzielenie się komunikacją transformującą i podsumowanie | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 15:15 | 15:45 | 00:30 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 39 z 40 Testwiedzy | Zajęcia | Igor Gogół | 16-08-2026 | 15:45 | 16:15 | 00:30 |
| 40 z 40 - | Walidacja | - | 16-08-2026 | 16:15 | 17:00 | 00:45 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 32:00 |
| w tym suma godzin zajęć | 27:15 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:45 |
| w tym suma przerw | 04:00 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 37:15 |

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 | 5 289,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 4 300,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 165,28 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 134,38 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 32:00 |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Igor Gogół

Coach certyfikowany przez International Coaching Institute (ICI), trener NLP, trener resilience oraz terapeuta Timeline Therapy®. Specjalizuje się w pracy rozwojowej i wspieraniu osób w procesie zmiany, zwiększania świadomości oraz rozwijania kompetencji komunikacyjnych. Obszarem szczególnych zainteresowań i specjalizacji jest komunikacja międzypokoleniowa. W swojej pracy wspiera rodziców, młodych dorosłych oraz zespoły w budowaniu porozumienia pomimo różnic wynikających z doświadczeń, wartości czy stylów funkcjonowania. Pomaga uczestnikom rozwijać umiejętności komunikacyjne, zwiększać elastyczność psychiczną oraz budować bardziej świadome relacje. W pracy łączy narzędzia coachingowe z wiedzą psychologiczną, wykorzystując m.in. elementy coachingu, NLP, pracę z przekonaniem, narzędzia wspierające odporność psychiczną (resilience) oraz podejścia wspierające rozwój osobisty i interpersonalny. W obszarze zainteresowań znajdują się również różnorodne style myślenia i funkcjonowania, w tym perspektywa osób neuroróżnorodnych. Inspiracją w pracy są także różne kultury i podejścia do komunikacji, co pozwala na szerokie i systemowe spojrzenie na proces rozwoju. W procesie walidacji koncentruje się na rzetelnej ocenie efektów uczenia się oraz wspieraniu uczestników w refleksji nad zdobytymi kompetencjami i ich praktycznym zastosowaniem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma:

Uznawany na całym świecie certyfikat Transforming Communication™ zabezpieczony hologramem po zakończeniu szkolenia -

Komunikacja Transformująca

50-stronicowy skrypt zawierający wszystkie nowe pojęcia wprowadzone na treningu i wszystkie ćwiczenia z treningu

3 ważne artykuły na temat zastosowań Komunikacji Transformującej™ w praktyce napisane przez Richarda Bolstada

Transforming Communication™ to warsztat prowadzony na całym świecie. Stworzony przez Richarda Bolstada z Nowej Zelandii, który jest mediatorem, konsultantem, trenerem coachów. Kurs oparty jest m.in. na badaniach Johna Gottmana, Thomasa Gordona, Non-Violent Communication oraz najnowszych badaniach z dziedziny komunikacji i neurologii, oraz na doświadczeniach zdobytych m. in. na terenach dotkniętych konfliktami zbrojnymi jak Czeczenia, Bośnia i Hercegowina, Egipt, a także w krajach rozwiniętych, jak Japonia i Finlandia.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik nie musi dysponować jakąś konkretną wiedzą, doświadczeniem bądź przygotować się do szkolenia. W usłudze może wziąć udział każdy kto jest zainteresowany tematyką w zakresie grupy docelowej.

Uczestnik szkolenia ma obowiązek uczestniczenia w terminie szkolenia, na który został dokonany zapis oraz we wszystkich ćwiczeniach / warsztatach poddanych walidacji. Warunkiem uczestniczenia jest również zapis na szkolenie BUR / wypełnienie ankiety po szkoleniu.

Warunkiem otrzymania certyfikatu / zaświadczenia ze szkolenia jest obecność uczestnika na min. **80%** zajęć usługi rozwojowej -

szkolenia, przejście całego procesu walidacji oraz zaliczenie testu z zakresu szkolenia i udział w ćwiczeniach/case study i warsztatach.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z podatku VAT - Dotyczy dofinansowania usług rozwojowych w co najmniej 70%.

zwolnienie 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 oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

Adres

ul. Topolowa 2a
33-100 Tarnów
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ

E-mail kontakt@msc.edu.pl

Telefon (+48) 604 073 307