



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

86 ocen

Szkolenie: Asertywność i obrona przed manipulacją - Trening Asertywności

Numer usługi 2026/05/22/140920/3579816

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 22.07.2026 do 23.07.2026

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób aktywnych zawodowo, współpracujących z innymi w środowisku pracy (np. w zespołach, z przełożonymi, klientami lub partnerami biznesowymi), które chcą rozwijać kompetencje interpersonalne.

W szczególności do:

- specjalistów i pracowników zespołów chcących usprawnić komunikację w pracy,
- osób mających trudność ze stawianiem granic i egzekwowaniem zadań,
- osób reagujących silnymi emocjami w sytuacjach zawodowych,
- osób przejmujących obowiązki innych, co wpływa na ich efektywność pracy,
- osób chcących rozwijać pewność siebie i umiejętność wyrażania własnego zdania.

Usługa wspiera rozwój kompetencji w zakresie komunikacji interpersonalnej, asertywności oraz funkcjonowania w sytuacjach trudnych w środowisku zawodowym.

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby realizujące inne projekty rozwojowe, w tym uczestnicy projektów współfinansowanych ze środków publicznych.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji asertywnej komunikacji w środowisku pracy, w szczególności w zakresie wyrażania własnego zdania, stawiania granic, reagowania w sytuacjach trudnych oraz rozpoznawania i przeciwdziałania manipulacjom w relacjach zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zachowania asertywne w komunikacji interpersonalnej w środowisku pracy.	formułuje komunikaty wyrażające własne zdanie i potrzeby stosuje techniki asertywnego reagowania w sytuacjach wymagających dobiera sposób komunikacji do kontekstu zawodowego	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje zachowania nieasertywne oraz mechanizmy wpływające na sposób reagowania w relacjach zawodowych.	rozdziela zachowania agresywne, uległe i manipulacyjne wskazuje czynniki wpływające na brak asertywności analizuje sytuacje komunikacyjne pod kątem zastosowanych postaw	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki obrony przed manipulacją w sytuacjach zawodowych.	rozpoznaje próby wywierania wpływu i manipulacji w komunikacji dobiera adekwatne techniki reagowania w sytuacjach nacisku prowadzi rozmowę w sposób ukierunkowany na rozwiązanie	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Program szkolenia: Asertywność i obrona przed manipulacjami – Trening asertywności

1. Asertywność – to więcej niż mówienie „nie”

- Mity dotyczące postaw asertywnych oraz charakterystyka zachowań asertywnych
- Pojęcie „głębokiej asertywności” oraz uwarunkowania zachowań nieasertywnych
- Zachowania nieasertywne oraz ich konsekwencje:
 - agresja
 - uległość
 - manipulacja
- Kryteria oceny zachowań asertywnych
- Sytuacje, w których zachowania nieasertywne mogą być stosowane
- Matryca asertywności – analiza indywidualnych postaw

2. Postawa asertywna – praca z wewnętrznymi barierami i poczuciem winy

- Mechanizmy obronne w komunikacji – sposoby reagowania w sytuacjach bieżących
- Wzorce myślenia ograniczające asertywność:
 - katastrofizowanie
 - negatywne przekonania na własny temat
 - wygórowane standardy
 - samokaranie
 - powinności i normy społeczne
- Wpływ wartości, potrzeb i przekonań na zachowania asertywne
- Trójkąt dramatyczny – schemat funkcjonowania ról w relacjach
- Prawa asertywne oraz ich zastosowanie w komunikacji

3. Cztery filary asertywności

- Odwaga w działaniu – proces podejmowania zachowań asertywnych
- Poczucie własnej wartości – znaczenie i sposoby wzmacniania
- Pewność siebie – elementy budowania w kontekście zawodowym
- Autentyczność – spójność komunikacji i zachowań

4. Trening asertywności w komunikacji i relacjach

- Techniki wspierające świadome reagowanie w sytuacjach komunikacyjnych
- Techniki odraczania decyzji i reakcji
- Techniki asertywnej odmowy
- Technika „zdarłej płyty” w sytuacjach nacisku
- Techniki reagowania na oczekiwania rozmówcy
- Techniki przedstawiania alternatywnych rozwiązań
- Formułowanie komunikatów warunkowych
- Zasady reagowania na nieakceptowane zachowania

5. Sytuacje trudne i obrona przed manipulacją

- Wyrażanie stanowiska w sytuacjach różnicy zdań
- Kierowanie rozmowy w stronę konstruktywnego dialogu
- Techniki pracy z intencjami rozmówcy
- Techniki reagowania na krytykę i presję komunikacyjną
- Model pracy z problemem i rozwiązaniem (NVC)
- Reagowanie bez eskalacji emocji

6. Projektowanie i utrwalanie nowych zachowań

- Elementy treningu mentalnego
- Praca nad wyznaczaniem granic
- Ćwiczenia praktyczne w oparciu o scenariusze sytuacyjne
- Integracja poznanych technik i narzędzi
- Wzmacnianie nowych wzorców działania
- Wdrażanie zmian w praktyce zawodowej

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Asertywność – podstawy oraz analiza zachowań asertywnych i nieasertywnych	Zajęcia	Monika Dąbrowska	22-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	22-07-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Postawa asertywna – praca z przekonaniem i, emocjami i mechanizmami zachowań	Zajęcia	Monika Dąbrowska	22-07-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	22-07-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Cztery filary asertywności – budowanie wewnętrznych podstaw działania	Zajęcia	Monika Dąbrowska	22-07-2026	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 -	Przerwa	-	22-07-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Cztery filary asertywności – ciąg dalszy	Zajęcia	Monika Dąbrowska	22-07-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Trening asertywności w komunikacji i relacjach – techniki i narzędzia	Zajęcia	Monika Dąbrowska	23-07-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	23-07-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Trening asertywności w komunikacji i relacjach – ciąg dalszy	Zajęcia	Monika Dąbrowska	23-07-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	23-07-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Sytuacje trudne i obrona przed manipulacją w komunikacji	Zajęcia	Monika Dąbrowska	23-07-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	23-07-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Projektowanie i utrwalanie zachowań asertywnych w praktyce zawodowej	Zajęcia	Monika Dąbrowska	23-07-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	23-07-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

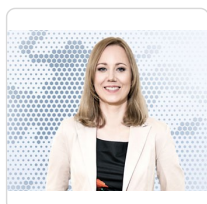
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Dąbrowska

Trenerka i menedżerka z ponad 20-letnim doświadczeniem w środowisku biznesowym. Certyfikowana trenerka, akredytowana konsultantka Insights Discovery oraz superwizorka trenerów 4GROW. Odpowiada za obszary marketingu i HR, współtworzy narzędzia oraz gry szkoleniowe wspierające rozwój kompetencji zawodowych.

Doświadczenie zdobywała jako Senior Communications Manager w międzynarodowej organizacji,

gdzie wspierała realizację celów biznesowych oraz budowanie zaangażowania pracowników w Polsce i za granicą (m.in. Francja, Irlandia). Współpracowała z kadrą zarządzającą, doradzając w zakresie komunikacji, zarządzania zmianą oraz wzmacniania efektywności zespołów.

Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji związanych z inteligencją emocjonalną, zarządzaniem stresem oraz komunikacją interpersonalną. W pracy szkoleniowej wykorzystuje narzędzia Insights Discovery oraz elementy programowania neurolingwistycznego, wspierając uczestników w budowaniu skuteczności osobistej i współpracy zespołowej.

Certyfikowana praktyczka Personal Agility System. Absolwentka studiów podyplomowych z zakresu Public Relations na Uniwersytecie Warszawskim oraz programu „Persuasive Presentations” w Duarte Academy (USA).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się, obejmujące:

- materiały dydaktyczne w formie drukowanej zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. platforma online, prezentacje).

Materiały są powiązane z zakresem merytorycznym usługi i umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz samodzielne wykorzystanie poznanych narzędzi w praktyce zawodowej po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia minimalnej liczby uczestników dostawca usługi zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji lub odwołania usługi.

Dodatkowe wsparcie uczestników

Po zakończeniu usługi uczestnicy mają możliwość skorzystania z dodatkowego wsparcia rozwojowego w postaci:

- indywidualnej sesji (1:1) z trenerem w wymiarze do 90 minut, realizowanej w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia,
- konsultacji wspierających wdrażanie efektów uczenia się w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi realizowana jest diagnoza potrzeb i oczekiwań uczestników w zakresie objętym szkoleniem. Zebrane informacje wykorzystywane są do dostosowania sposobu realizacji usługi do poziomu i potrzeb grupy.

Więcej informacji na stronie: <https://4grow.pl/szkolenia/z-asertywnosci-trening-asertywnosci-kurs-asertywnosci>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171, 157

Metro

Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431