



Patryk Rakowski HG
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie leaderskie- Komunikacja i podejmowanie decyzji pod presją w środowisku biznesowym. Zarządzanie firmą. Pewność siebie oraz asertywność lidera w sytuacjach odpowiedzialności zawodowej. Przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi w środowisku pracy.

Numer usługi 2026/06/23/198162/3643365

📍 Ciechocin

🗂 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 18:00 h

📅 19.09.2026 do 21.09.2026

4 200,00 PLN brutto

4 200,00 PLN netto

233,33 PLN brutto/h

233,33 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w środowisku biznesowym, które w swojej codziennej pracy funkcjonują pod presją czasu, wyników, odpowiedzialności oraz intensywnych interakcji zawodowych.

Grupę docelową stanowią w szczególności:

- właściciele firm i przedsiębiorcy,
- menedżerowie, kierownicy zespołów oraz liderzy projektów,
- specjaliści i pracownicy operacyjni mający częsty kontakt z klientami, kontrahentami lub współpracownikami,
- osoby odpowiedzialne za prowadzenie rozmów biznesowych, negocjacje, ustalanie warunków współpracy oraz rozwiązywanie sytuacji problemowych,
- osoby przygotowujące się do objęcia ról leaderskich lub koordynacyjnych.

Szkolenie dedykowane jest uczestnikom, którzy chcą:

- rozwijać kompetencje komunikacyjne w sytuacjach podwyższonego napięcia,
- lepiej radzić sobie z presją i wymaganiami środowiska zawodowego,
- zwiększyć skuteczność rozmów prowadzonych w warunkach stresu,
- wzmocnić profesjonalizm i pewność w codziennych relacjach zawodowych.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	09-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 szkoleniowa przygotowuje uczestników do samodzielnego i świadomego prowadzenia rozmów zawodowych w warunkach podwyższonej presji, odpowiedzialności oraz intensywnych interakcji biznesowych, z zachowaniem zasad skutecznej, etycznej i niedyskryminującej komunikacji.

Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie przygotowany do stosowania technik komunikacji wspierających współpracę w miejscu pracy, skuteczniejszego kierowaniu zespołem oraz zarządzaniem firmą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje wpływ presji na sposób komunikowania się oraz podejmowania decyzji w środowisku zawodowym	uczestnik wskazuje zachowania komunikacyjne pojawiające się w sytuacjach podwyższonego stresu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik rozróżnia reakcje wspierające i utrudniające skuteczną komunikację pod presją	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik wskazuje sposoby ograniczania negatywnego wpływu presji na komunikację i decyzje w miejscu pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik wskazuje sposoby reagowania na napięcia, konflikty i trudne zachowania w zespole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik rozróżnia działania komunikacyjne wspierające zaangażowanie, odpowiedzialność i współpracę w zespole	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje mechanizmy eskalacji napięcia w rozmowach zawodowych	uczestnik wskazuje czynniki prowadzące do narastania napięcia w rozmowie zawodowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik rozróżnia zachowania komunikacyjne sprzyjające eskalacji i deeskalacji konfliktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik wskazuje sposoby ograniczania eskalacji napięcia w komunikacji zawodowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik wskazuje elementy sytuacji zawodowej wpływające na przebieg komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje realne sytuacje zawodowe w celu doskonalenia kompetencji komunikacyjnych	uczestnik rozróżnia działania wspierające i utrudniające skuteczną komunikację	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik ocenia wpływ wypowiedzi, emocji i postaw uczestników rozmowy na jej rezultat	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia zachowania asertywne, uległe i agresywne w kontekście relacji zawodowych	uczestnik definiuje zachowania asertywne, uległe i agresywne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik charakteryzuje wpływ poszczególnych postaw na relacje zawodowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik identyfikuje przykłady zachowań asertywnych, uległych i agresywnych w sytuacjach zawodowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik identyfikuje trudne zachowania rozmówców występujące w sytuacjach zawodowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje skuteczne sposoby reagowania na trudne zachowania rozmówców	uczestnik dobiera sposób reakcji do rodzaju trudnego zachowania rozmówcy	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

BLOK WARSZTATOWY I

Zakres merytoryczny:

1. 1. Mechanizmy komunikacji w sytuacjach podwyższonego napięcia

- jak presja wpływa na sposób mówienia, słuchania i podejmowania decyzji,
- najczęstsze błędy komunikacyjne pojawiające się w stresie (obrona, atak, wycofanie),
- różnica między intencją nadawcy a interpretacją odbiorcy.

1. Emocje w relacjach zawodowych – rozpoznawanie i nazywanie

- emocje jako informacja, nie przeszkoda w pracy,
- identyfikacja własnych reakcji emocjonalnych w trudnych rozmowach,
- wpływ emocji na sposób argumentowania i podejmowania decyzji.

1. Presja czasu, wyników i oczekiwań – jak nie tracić kontroli nad komunikacją

- funkcjonowanie człowieka w trybie „zadaniowym” i „reaktywnym”,
- mechanizmy eskalacji napięcia w rozmowach biznesowych,
- sposoby zatrzymywania spirali konfliktu.

1. Podstawy świadomej komunikacji w relacji zawodowej

- rola tonu, struktury wypowiedzi i intencji,
- znaczenie uważnego słuchania,
- komunikaty, które obniżają napięcie zamiast je podnosić.

BLOK WARSZTATOWY II

Zakres merytoryczny:

1. 1. Praca na realnych sytuacjach zawodowych uczestników

- analiza konkretnych rozmów i zdarzeń z praktyki,
- identyfikacja momentów krytycznych w komunikacji,
- omówienie alternatywnych sposobów reakcji.

1. Komunikacja w sytuacjach trudnych

- rozmowy z osobami roszczeniowymi, oporującymi, zamkniętymi,
- reagowanie na presję, zarzuty, emocjonalne komunikaty,
- utrzymanie spokoju i struktury rozmowy.

1. Asertywność w praktyce biznesowej

- stawianie granic bez eskalacji konfliktu,
- odmawianie bez poczucia winy i tłumaczenia się,
- komunikowanie oczekiwań w sposób jasny i spokojny.

1. Świadome zarządzanie emocjami w rozmowie

- oddzielanie faktów od interpretacji,
- praca z własnym napięciem w trakcie rozmowy,
- zachowanie profesjonalizmu w sytuacjach obciążających emocjonalnie.

BLOK WARSZTATOWY III

Zakres merytoryczny:

- definicja równego traktowania w świetle przepisów prawa pracy,
- cechy prawnie chronione (płeć, wiek, pochodzenie, niepełnosprawność, przekonania itp.),
- znaczenie równości dla efektywności zespołu i kultury organizacyjnej,
- przykłady dobrych praktyk w organizacjach,
- dyskryminacja bezpośrednia i pośrednia – różnice i przykłady,
- ukryte formy dyskryminacji w codziennej komunikacji i decyzjach biznesowych,
- stereotypy i uprzedzenia jako źródło nierównego traktowania,
- konsekwencje prawne i organizacyjne dyskryminacji
- definicja mobbingu zgodnie z Kodeksem pracy,
- różnica między konfliktem a mobbingiem,
- przykłady zachowań mobbingowych (izolowanie, ośmieszanie, nadmierna kontrola),
- skutki dla pracownika i organizacji (psychologiczne, prawne, finansowe).

Metoda pracy na szkoleniu to: ćwiczenia, **wykład interaktywny, metody aktywizujące uczestników- dyskusja moderowana, zadania problemowe, swobodne rozmowy- dzielenie się doświadczeniami.**

Liczba godzin zegarowych: 17 godzin

W tym przerwy: 2 godziny 30 minut

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny trwający 75 minut).

Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Mechanizmy komunikacji w sytuacjach podwyższonego napięcia	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	11:45	14:45	03:00
2 z 17 -	Przerwa	-	19-09-2026	14:45	15:30	00:45
3 z 17 Emocje w relacjach zawodowych- rozpoznawanie i nazywanie	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	15:30	16:45	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 17 -	Przerwa	-	19-09-2026	16:45	17:00	00:15
5 z 17 Presja czasu, wyników i oczekiwań- jak nie tracić kontroli nad komunikacją. Cz.1	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	19-09-2026	17:00	18:00	01:00
6 z 17 Presja czasu, wyników i oczekiwań- jak nie tracić kontroli nad komunikacją cz. 2	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	20-09-2026	15:15	17:00	01:45
7 z 17 -	Przerwa	-	20-09-2026	17:00	17:15	00:15
8 z 17 Podstawa świadomej komunikacji w zespole. Przeciwdziałanie mobbingowi.	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	20-09-2026	17:15	18:15	01:00
9 z 17 -	Przerwa	-	20-09-2026	18:15	18:30	00:15
10 z 17 Podstawy świadomej komunikacji w relacji zawodowej. Przeciwdziałanie dyskryminacji .	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	20-09-2026	18:30	19:45	01:15
11 z 17 Praca na relanych sytuacjach zawodowych uczestników	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	21-09-2026	09:15	11:00	01:45
12 z 17 -	Przerwa	-	21-09-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 17 Komunikacja w sytuacjach trudnych. Panowanie nad stresem i emocjami w rozmowach z pracownikami . Zasady równego traktowania pracowników.	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	21-09-2026	11:15	13:00	01:45
14 z 17 -	Przerwa	-	21-09-2026	13:00	13:30	00:30
15 z 17 Asertywność w praktyce biznesowej. Świadome zarządzanie emocjami w rozmowie.	Zajęcia	Mateusz Kraśnicki	21-09-2026	13:30	15:00	01:30
16 z 17 -	Przerwa	-	21-09-2026	15:00	15:15	00:15
17 z 17 -	Walidacja	-	21-09-2026	15:15	16:30	01:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	18:00
w tym suma godzin zajęć	14:15
w tym suma godzin walidacji	01:15
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	20:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 4 200,00 PLN

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 4 200,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 233,33 PLN

Koszt osobogodziny netto 233,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin **Liczba godzin**

Liczba godzin zegarowych usługi 18:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Kraśnicki

Trener sprzedaży, mentor oraz ekspert w obszarze budowania relacji i komunikacji w biznesie. Posiada ponad 18 lat doświadczenia w pracy z autorskimi schematami sprzedaży i komunikacji, rozwijanymi w branżach: odszkodowawczej, nieruchomości oraz odnawialnych źródeł energii (OZE).

Prowadzi programy szkoleniowe i mentoringowe ukierunkowane na zwiększanie skuteczności handlowców, doskonalenie sposobu prezentowania oferty oraz rozwój kompetencji negocjacyjnych. Wspiera również osoby obejmujące stanowiska menedżerskie i liderские w zakresie usprawniania komunikacji zespołowej, budowania asertywnej postawy oraz efektywnego funkcjonowania w warunkach presji zawodowej.

W swojej praktyce pracował z zespołami sprzedażowymi generującymi wielomilionowe obroty, wspierając je w budowaniu długofalowych relacji biznesowych oraz podnoszeniu jakości procesów komunikacyjnych.

W pracy szkoleniowej podkreśla, że relacja stanowi fundament sprzedaży, a świadoma i skuteczna komunikacja jest kluczowym elementem w branżach, w których decyzje zakupowe mają wysoką wartość i wymagają zaufania oraz profesjonalnego podejścia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają autorskie materiały Mateusza Kraśnickiego z zakresu tematycznego obejmującego szkolenie oraz inne zagadnienia realnie wpływające na podniesienie kompetencji komunikacji.

Informacje dodatkowe

1.Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

2.Zwolnienie z VAT 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 2020r., poz. 1983).

3.Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru tematyki oraz dogodnego terminu.

Adres

Ciechocin 37

87-408 Ciechocin

woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie realizowane jest w sali szkoleniowej przystosowanej do prowadzenia zajęć dydaktycznych i warsztatowych. Sala spełnia wymagania w zakresie komfortu, bezpieczeństwa oraz warunków sprzyjających efektywnej nauce.

Sala szkoleniowa jest:

- wyposażona w miejsca siedzące i stoły dla uczestników,
- zapewnia odpowiednie oświetlenie oraz wentylację,
- wyposażona w sprzęt multimedialny niezbędny do realizacji szkolenia (m.in. rzutnik lub ekran, komputer),
- umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

Miejsce realizacji szkolenia spełnia obowiązujące przepisy BHP oraz jest dostosowane do liczby uczestników szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Istnieje możliwość dostosowania warunków udziału w szkoleniu do indywidualnych potrzeb uczestników.

Kontakt



KATARZYNA RAKOWSKA

E-mail rakowska.hgprojekt@gmail.com

Telefon (+48) 662 749 869