



## Komunikacja interpersonalna + test Insights Discovery - szkolenie

Numer usługi 2026/06/26/140920/3652816

3 190,00 PLN brutto

3 190,00 PLN netto

132,92 PLN brutto/h

132,92 PLN netto/h

166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

86 ocen

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 07.10.2026 do 09.10.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie „**Komunikacja interpersonalna + Insights Discovery™**” skierowane jest do osób, których codzienna praca wymaga skutecznej komunikacji, współpracy z innymi oraz budowania relacji w środowisku zawodowym.

Uczestnikami szkolenia mogą być w szczególności:

- pracownicy zespołów projektowych, operacyjnych i administracyjnych,
- specjaliści współpracujący z klientami, partnerami biznesowymi oraz innymi działami organizacji,
- menedżerowie i liderzy zespołów odpowiedzialni za komunikację, współpracę i realizację celów,
- osoby prowadzące rozmowy, udzielające informacji zwrotnej oraz rozwiązujące sytuacje konfliktowe,
- pracownicy chcący rozwijać kompetencje interpersonalne i zwiększać efektywność współpracy.

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą doskonalić **komunikację interpersonalną**, lepiej rozumieć własny styl komunikacji oraz style komunikacyjne innych osób dzięki wykorzystaniu metodologii **Insights Discovery™**. Uczestnicy rozwijają umiejętności budowania relacji, współpracy zespołowej

**Minimalna liczba uczestników**

4

**Maksymalna liczba uczestników**

10

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do świadomego wykorzystywania narzędzi komunikacji interpersonalnej w środowisku zawodowym. Uczestnik rozwija umiejętność dostosowywania sposobu komunikacji do różnych stylów rozmówców, prowadzenia konstruktywnych rozmów, przekazywania informacji zwrotnej, budowania współpracy oraz skutecznego komunikowania się w sytuacjach wymagających współdziałania, rozwiązywania problemów i osiągnięcia wspólnych celów.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dopasowuje sposób komunikacji do różnych stylów komunikacji i współpracy w środowisku zawodowym.	rozpoznaje podstawowe style komunikacji opisane w modelu Insights Discovery™, identyfikuje preferencje komunikacyjne rozmówcy, dobiera sposób formułowania komunikatów do sytuacji i odbiorcy, stosuje techniki wspierające skuteczną współpracę z osobami o różnych stylach działania.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowy zawodowe z wykorzystaniem narzędzi komunikacji interpersonalnej.	stosuje aktywne słuchanie, parafrazowanie i zadawanie pytań, przekazuje informacje zwrotne w sposób jasny i konstruktywny, komunikuje własne potrzeby i oczekiwania w sposób rzeczowy, wykorzystuje techniki wspierające budowanie porozumienia i współpracy.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Komunikuje się skutecznie w sytuacjach trudnych, konfliktowych i wymagających współpracy.	identyfikuje bariery komunikacyjne utrudniające osiągnięcie porozumienia, dobiera adekwatne sposoby reagowania na obiekcje i różnice stanowisk, stosuje komunikaty sprzyjające rozwiązywaniu konfliktów, prowadzi rozmowę w sposób wspierający osiągnięcie wspólnego rozwiązania.	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### Program 3-dniowego szkolenia: Komunikacja interpersonalna + test Insights Discovery™

#### Część I: Komunikacja i współpraca w oparciu o Insights Discovery™

Przed szkoleniem wypełnisz krótki kwestionariusz online (ok. 15–20 minut), na podstawie którego zostanie przygotowany Twój **Indywidualny Profil Insights Discovery™**. Otrzymasz go podczas szkolenia w wersji papierowej jako praktyczne narzędzie wspierające rozwój komunikacji interpersonalnej.

Profil pokaże m.in.:

- Twój dominujący styl komunikacji i współpracy,
- Twoje naturalne mocne strony oraz obszary rozwojowe,
- sposób działania w warunkach komfortu i pod presją,
- wskazówki dotyczące skutecznej komunikacji z różnymi typami osobowości

Podczas warsztatu skupimy się na praktycznym wykorzystaniu tej wiedzy. Nauczysz się:

- rozpoznawać style komunikacji i współpracy,
- dopasowywać swój sposób komunikowania do typu osobowości rozmówcy,
- lepiej rozumieć źródła nieporozumień i różnic w odbiorze komunikatów,
- budować efektywną współpracę w zespole i z klientami,
- skutecznie reagować w sytuacjach stresu i napięcia,
- świadomie rozwijać własny styl komunikacji interpersonalnej.

#### Część II: Komunikacja interpersonalna

##### 1. Komunikacja w zespole - jak wspólnie wypracowywać rozwiązania

- Technika asertywnego prezentowania własnych pomysłów i rozwiązań
- Jak konstruktywnie oceniać pomysły i rozwiązania, by nie podciąć ich autorowi skrzydeł
- Jak reagować „z klasą”, konstruktywnie na krytykę podczas spotkań i dyskusji zespołowych

##### 2. Trening komunikacji interpersonalnej

Twój aktywny trening komunikacji w grupie z feedbackiem i wskazówkami „na gorąco” – od trenera i od innych uczestników szkolenia (do Twojego sposobu komunikacji werbalnej i niewerbalnej).

- Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfrontacyjnych
- Udzielanie informacji zwrotnej w wymagających sytuacjach interpersonalnych
- Proaktywna komunikacja i odpowiedzialność za przebieg rozmowy

##### 3. Dyplomacja w komunikacji

- Jak udzielać feedbacku korygującego i wyrażać uznanie
- Jak komunikować problemy, niezadowolenie i dezaprobatę
- Jak pospieszać opieszłych
- Jak stawiać granice i komunikować własne potrzeby
- Jak dopasować komunikację, aby:
  - zmotywować do działania, do podjęcia decyzji
  - zaangażować i wzmocnić odpowiedzialność u odbiorcy
  - budować swój autorytet i wiarygodność

#### 4. Ukryte Poziomy Komunikatów™

##### to, czego nie widać i nie słysząc, ale wpływa na rozmówcę

- Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o Ukryte Poziomy Komunikatów™! - jak rozpoznawać ukryte znaczenia i intencje w komunikacji
- Jak wzmocniać przekaz poprzez świadome przekładanie komunikatów ukrytych na komunikaty jawne
- Czemu słysząc to samo, słyszymy co innego - model 4 płaszczyzn komunikacji (4 par uszu) wg F.S. von Thun'a
- Komunikacja z różnymi typami rozmówców:
  - kobiety vs. mężczyźni - jak znaleźć wspólny język,
  - „przewrażliwieni” - jak uchronić ich od przykrych uczuć vs. „nieczuli” - jak uaktywniać w nich empatię,
  - "nadinterpretujący" - jak uchronić ich przed złą interpretacją vs. "mało domyślni" - jak pomóc im w lepszym rozumieniu,
  - Baby boomers, pokolenia X, Y (Millenials) i Z – jak trafić swoim komunikatem do odpowiedniej generacji?

#### 5. Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej

- Komunikacja werbalna i komunikacja niewerbalna – techniki wzmocniające przekaz słowny i mowę ciała w taki sposób, by podnieść autorytet, zaangażować odbiorców i osiągnąć oczekiwany efekt
- Aktywne słuchanie - jak radzić sobie gdy rozmówca jest rozgadany „lejący wodę” lub małomówny / zamknięty w sobie:
  - Dopytywanie
  - Zatrzymywanie
  - Podsumowywanie
  - Odzwierciedlanie
  - Parafrazowanie (parafraza do treści oraz głęboka parafraza z ramą rozwiązania)
- Zadawanie odpowiednich pytań: zamkniętych, otwartych oraz coachingowych - aby lepiej kontrolować rozmowę, uzyskiwać informacje, budować odpowiedzialność i proaktywność rozmówcy itp.

#### 6. Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) - Metamodel

- Jak rozpoznawać generalizacje, zniekształcenia i pominięcie informacji
- Jak prowadzić rozmówcę do większej otwartości dzięki pytaniom Metamodelu
- Zmiana dynamiki rozmowy poprzez odpowiedni dobór słów, presupozycji i konstrukcji językowych
- Jak przechodzić od komunikacji niekonstruktywnej do dialogu nastawionego na porozumienie

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Komunikacja w zespole i wypracowywanie rozwiązań	Zajęcia	Karolina Prusińska	07-10-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 23 -	Przerwa	-	07-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 23 Trening komunikacji w różnych sytuacjach	Zajęcia	Karolina Prusińska	07-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 23 -	Przerwa	-	07-10-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 23 Dyplomacja w komunikacji	Zajęcia	Karolina Prusińska	07-10-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 23 -	Przerwa	-	07-10-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 23 Symulacje rozmów i ćwiczenia praktyczne	Zajęcia	Karolina Prusińska	07-10-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 23 Ukryte Poziomy Komunikatów™	Zajęcia	Karolina Prusińska	08-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 23 -	Przerwa	-	08-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 23 Komunikacja z różnymi typami rozmówców	Zajęcia	Karolina Prusińska	08-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 23 -	Przerwa	-	08-10-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 23 Aktywne słuchanie i zadawanie pytań	Zajęcia	Karolina Prusińska	08-10-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 23 -	Przerwa	-	08-10-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 23 Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) – Metamodel	Zajęcia	Karolina Prusińska	08-10-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 23 -	Walidacja	-	08-10-2026	16:00	17:00	01:00
16 z 23 Omówienie modelu Insights Discovery™	Zajęcia	Karolina Prusińska	09-10-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 23 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 23 Analiza Indywidualnych Profili Insights Discovery™	Zajęcia	Karolina Prusińska	09-10-2026	10:45	12:15	01:30
19 z 23 -	Przerwa	-	09-10-2026	12:15	13:00	00:45
20 z 23 Dopasowywanie komunikacji do różnych typów rozmówców	Zajęcia	Karolina Prusińska	09-10-2026	13:00	14:45	01:45
21 z 23 -	Przerwa	-	09-10-2026	14:45	15:00	00:15
22 z 23 Ćwiczenia i analiza przypadków	Zajęcia	Karolina Prusińska	09-10-2026	15:00	16:00	01:00
23 z 23 -	Walidacja	-	09-10-2026	16:00	17:00	01:00

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	18:15
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:00

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 190,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	3 190,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	132,92 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	132,92 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Karolina Prusińska

Psycholog biznesu, trener i coach z wieloletnim doświadczeniem w projektowaniu i realizacji szkoleń rozwijających kompetencje komunikacyjne, interpersonalne i menedżerskie. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego na kierunkach: Psychologia Organizacji i Pracy oraz Wspieranie Rozwoju Osobowości.

Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu programów rozwojowych dla pracowników i kadry menedżerskiej, w tym programów typu Akademia Menedżera, ścieżek rozwojowych dla liderów oraz programów dla pracowników o wysokim potencjale. Jako trener wewnętrzny w międzynarodowej organizacji realizowała szkolenia z zakresu komunikacji interpersonalnej, współpracy zespołowej, komunikacji w zmianie oraz efektywnego prowadzenia spotkań.

Specjalizuje się w obszarach: komunikacja interpersonalna, asertywność, zarządzanie emocjami, współpraca zespołowa, obsługa klienta oraz efektywność osobista. Prowadzi szkolenia dla uczestników na różnych szczeblach organizacji – od specjalistów po kadrę menedżerską.

W pracy szkoleniowej wykorzystuje metody warsztatowe, narzędzia coachingowe oraz rozwiązania wspierające rozwój kompetencji komunikacyjnych, współpracy i budowania relacji zawodowych.

Ukończyła m.in. Szkołę Trenerów, Szkołę Coachów Biznesu oraz liczne szkolenia z zakresu coachingu indywidualnego, grupowego i zespołowego.

## 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/komunikacja-interpersonalna-insights-discovery>

## Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Lokalizacja szkolenia jest dobrze skomunikowana z centrum Warszawy i umożliwia wygodny dojazd zarówno komunikacją miejską, jak i samochodem.

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

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

Autobusy: 157, 171, 190

Metro

Metro Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Metro Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

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

Dworce kolejowe

Dojazd z głównych dworców kolejowych zajmuje około 12 minut komunikacją miejską:

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście

Warszawa Ochota

Warszawa Śródmieście WKD

Parking

Uczestnicy szkolenia mogą korzystać z ogólnodostępnych miejsc parkingowych znajdujących się w pobliżu sali szkoleniowej. W okolicy dostępne są zarówno miejsca w miejskiej strefie parkowania, jak i parkingi prywatne.

Przykładowa lokalizacja parkingu:

Parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum – około 200 m od miejsca szkolenia.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**WOJCIECH WALCZAK**

**E-mail** [wojciech.walczak@4grow.pl](mailto:wojciech.walczak@4grow.pl)

**Telefon** (+48) 531 314 431