



SOVERANO SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

121 ocen

Asertywność w biznesie i rozwiązywanie problemów zakupowych – szkolenie.

Numer usługi 2026/07/06/217200/3672977

📍 Łódź

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 15.11.2026 do 15.11.2026

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca wyższego szczebla, dyrektorzy operacyjni, kierownicy, właściciele firmy.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	13-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa prowadzi osobę uczestniczącą do samodzielnego stosowania postaw asertywnych w relacjach biznesowych oraz sprawnego diagnozowania i rozwiązywania problemów w łańcuchu dostaw.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Konfiguruje komunikaty asertywne w sytuacjach nacisku.	Buduje wypowiedź zgodnie ze strukturą komunikatu "Ja".	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wyznacza granice w relacji profesjonalnej bez naruszania godności drugiej strony.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje przyczyny problemów zakupowych i doбира metody naprawcze.	Identyfikuje źródło opóźnień lub niezgodności w dostawie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje plan działań korygujących dla wybranego incydentu zakupowego.	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

Warunki organizacyjne:

- **Czas trwania usługi:** 8 godzin zegarowych (60 min).
- **Przerwy:** wliczone w czas usługi rozwojowej i odbywają się zgodnie z harmonogramem.
- **Klauzula Dostępności:** W oparciu o zasadę racjonalnych usprawnień i dostępności (wynikającą z Ustawy o dostępności) oraz standardy równego traktowania, organizator zapewnia wsparcie dla osób ze szczególnymi potrzebami.
- **Walidacja:** Walidacja przeprowadzana jest w formie testu teoretycznego generowanego wynikiem automatycznym.
- **Typy zajęć:** [T] Teoretyczne: Wykłady, prezentacje, analiza koncepcji. [P] Praktyczne: Ćwiczenia, zadania, praca z narzędziami pod okiem trenera. [M] Mieszane: Łączą wprowadzenie teoretyczne z zadaniami praktycznymi.

Szkolenie stanowi kompleksowe połączenie treningu kompetencji miękkich z twardymi metodami diagnostyki operacyjnej w łańcuchu dostaw. Program uczy, jak komunikować trudne decyzje i egzekwować warunki współpracy w sposób stanowczy, ale profesjonalny, co zapobiega eskalacji konfliktów z kontrahentami. W części warsztatowej osoba uczestnicząca pozna systemowe metody analizy błędów (takie jak diagram przyczynowo-skutkowy), które pozwalają na szybkie usuwanie wąskich gardeł w procesach zakupowych i wdrażanie trwałych rozwiązań naprawczych zamiast działań doraźnych.

Kluczowe moduły tematyczne:

- **Filary asertywności profesjonalnej:** Budowanie autorytetu poprzez klarowną komunikację i wyznaczanie granic.
- **Trudne sytuacje w zakupach:** Obsługa reklamacji, opóźnień i prób zmiany cen przez dostawców.
- **Warsztat rozwiązywania problemów:** Praktyczne zastosowanie metodologii analizy przyczyn źródłowych.
- **Zarządzanie emocjami w sytuacjach kryzysowych:** Techniki obniżania napięcia i powrotu do rozmowy merytorycznej.

HARMONOGRAM SZCZEGÓŁOWY

(15.11.2026 r.)

- 08:00 – 10:00 Psychologia asertywności kontra uległość i agresja [T] - Osoba prowadząca: Oskar Jankowiak
- 10:00 – 10:15 Przerwa
- 10:15 – 12:00 Narzędzia asertywnej komunikacji w procesie zakupowym [M/P] - Osoba prowadząca: Oskar Jankowiak
- 12:00 – 12:30 Przerwa
- 12:30 – 14:30 Zarządzanie reklamacjami i konfliktami z dostawcami [P] - Osoba prowadząca: Oskar Jankowiak
- 14:30 – 14:45 Przerwa
- 14:45 – 15:45 Metody twórczego rozwiązywania problemów operacyjnych [P] - Osoba prowadząca: Oskar Jankowiak
- 15:45 – 16:00 Walidacja: Test z wynikiem generowanym automatycznie - Osoba prowadząca: Mateusz Świąder

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Psychologia asertywności kontra uległość i agresja	Zajęcia	Oskar Jankowiak	15-11-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 8 -	Przerwa	-	15-11-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 8 Narzędzia asertywnej komunikacji w procesie zakupowym	Zajęcia	Oskar Jankowiak	15-11-2026	10:15	12:00	01:45
4 z 8 -	Przerwa	-	15-11-2026	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 Zarządzanie reklamacjami i konfliktami z dostawcami	Zajęcia	Oskar Jankowiak	15-11-2026	12:30	14:30	02:00
6 z 8 -	Przerwa	-	15-11-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 8 Metody twórczego rozwiązywania problemów operacyjnych	Zajęcia	Oskar Jankowiak	15-11-2026	14:45	15:45	01:00
8 z 8 -	Walidacja	-	15-11-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Oskar Jankowiak

Trener i coach biznesu. Ekspert rozwoju kompetencji sprzedażowych i menedżerskich. Od ponad 20lat pomaga firmom zwiększać skuteczność sprzedaży oraz rozwijać liderów, którzy potrafią budować zaangażowane i efektywne zespoły. Jego szkolenia łączą wiedzę psychologiczną, nowoczesne narzędzia rozwojowe oraz doświadczenie zdobyte w realnym biznesie. Pracował w międzynarodowych korporacjach, pełnił funkcję członka zarządu w spółce sektora MŚP i od lat prowadzi własne firmy. Dzięki temu doskonale rozumie realia biznesu, presję wyników oraz wyzwania stojące przed menedżerami i zespołami sprzedaży. Realizował projekty rozwojowe dla firm z wielu branż, wspierając zespoły w sprzedaży B2B i B2C, negocjacjach, komunikacji perswazyjnej oraz budowaniu skutecznego przywództwa. Jest dyplomowanym trenerem biznesu oraz certyfikowanym trenerem NLP. Kompetencje coachingowe rozwijał w renomowanych szkołach, m.in. ICC, ICF i Grupie TROP. Ukończył także Studium Analizy Transakcyjnej oraz Studium Podejścia Skoncentrowanego na Rozwiązaniach. W swojej pracy szczególnie koncentruje się na psychologii decyzji klientów, mechanizmach wpływu oraz wspieraniu ludzi i organizacji w procesach zmiany.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje pakiet materiałów dydaktycznych umożliwiających samodzielne kontynuowanie praktyki po zakończeniu szkolenia, w tym prezentację szkoleniową zawierającą zapisy slajdów ze szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu, uczestnik powinien być zainteresowany tematem, otwarty na naukę, gotowy do pracy w grupie, posiadać podstawowe umiejętności komunikacyjne. Warunkiem udziału w usłudze jest dokonanie zapisu na usługę co najmniej 1 dzień (do godziny 14.00), przed jej rozpoczęciem i uzyskanie akceptacji ze strony Dostawcy Usługi. Warunkiem uzyskania zaświadczenia/certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz uzyskanie pozytywnej oceny dla każdego uczestnika na podstawie wyniku walidacji przeprowadzonej przez podmiot walidujący/Walidatora.

Informacje dodatkowe

Dodatkowo uczestnik zobowiązany jest do okazania się dokumentem potwierdzającym tożsamość ze zdjęciem, przed zespołem monitorującym usługę rozwojową.

Walidacja jest prowadzona w formie testu wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie, co zapewnia obiektywną i natychmiastową weryfikację nabytych kompetencji. Proces ten odbywa się w ostatnim bloku szkolenia (godz. 15.45–16:00) pod nadzorem niezależnego walidatora, zgodnie z zasadą rozdzielności funkcji dydaktycznej od oceniającej.

Adres

ul. Juliana Tuwima 48/11

90-021 Łódź

woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MATEUSZ ŚWIĄDER

E-mail swiadermateusz@gmail.com

Telefon (+48) 733 058 666