Możliwość dofinansowania

Effect Group Sp. z o.o.

4,4 / 5

530 ocen

# Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - szkolenie online

**Numer usługi** 2026/07/13/5339/3686300

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 09:45 h
- 05.11.2026 do 06.11.2026

1 906,50 PLN brutto
1 550,00 PLN netto
195,54 PLN brutto/h
158,97 PLN netto/h
154,44 PLN cena rynkowa

# Informacje podstawowe

| | |
|---|---|
| **Kategoria** | Biznes / Organizacja |
| **Grupa docelowa usługi** | Warsztat jest adresowany do pracowników, zespołów i liderów nastawionych na rozwój i poszerzenie kompetencji komunikacyjnych. |
| **Minimalna liczba uczestników** | 3 |
| **Maksymalna liczba uczestników** | 12 |
| **Data zakończenia rekrutacji** | 04-11-2026 |
| **Forma prowadzenia usługi** | zdalna w czasie rzeczywistym |
| **Podstawa uzyskania wpisu do BUR** | Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania” |

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego porozumiewania się w środowisku zawodowym, w szczególności w sytuacjach wymagających budowania i podtrzymywania relacji oraz efektywnej współpracy zespołowej.

## 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 |
| --- | --- | --- |
| Rozpoznaje czynniki wspierające lub utrudniające współpracę w zespole. | • Wskazuje najczęstsze bariery komunikacyjne i ich skutki.<br>• Opisuje warunki sprzyjające budowaniu zaufania i otwartości.<br>• Identyfikuje własne schematy utrudniające współpracę. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Stosuje techniki komunikacji wspierające współpracę i rozumienie w zespole. | • Stosuje aktywne słuchanie, parafrazę i komunikat „ja” w ćwiczeniach.<br>• Dobiera język konstruktywny w rozmowach zespołowych.<br>• Praktykuje pozytywne reagowanie w sytuacjach napięcia. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Tworzy komunikaty sprzyjające współpracy, budujące bezpieczeństwo i poczucie wpływu. | • Opracowuje komunikaty zgodne z zasadami komunikacji empatycznej.<br>• Wskazuje różnice między oceną a obserwacją.<br>• Tworzy wypowiedzi wspierające wspólne cele zespołu. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Wykorzystuje zasady komunikacji w sytuacjach różnicy zdań i napięcia. | • Wskazuje sposoby konstruktywnego reagowania na konflikt.<br>• Stosuje techniki deeskalacji napięcia w symulacjach.<br>• Praktykuje reakcje sprzyjające utrzymaniu współpracy mimo różnic. | 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

**Wstęp do warsztatów:**

- Wzajemne poznanie się Uczestników oraz Trenerki
- Określenie celu warsztatów i zdefiniowanie potrzeb Uczestników
- Sprecyzowanie zasad obowiązujących na warsztatach oraz metodologii pracy

**MODUŁ I - wszyscy umiemy mówić, zatem dlaczego czasami rujnujemy zamiast budować - czyli krótki wstęp wyrównujący poziom wiedzy o komunikacji, porozumieniu, konflikcie i odmienności:**

- Czym naprawdę jest komunikacja i dlaczego warto ją trenować
- Wartość nastawienia, czyli jak przygotować się do rozmowy
- Waga i znajomość celu rozmowy oraz intencja komunikatu
- W jaki sposób łamać stereotypy – pozytywne nastawienie
- Sympatia czy szacunek - sposoby budowania i podtrzymywania szacunku między ludźmi
- Zamiana problemu na rozwiązanie - osobista odpowiedzialność za efekt komunikacji

**MODUŁ II - sposoby budowania i podtrzymywania relacji między ludźmi - na czym polega „tajemnica" i jak ją stosować**

**W jaki sposób się komunikujemy?:**

- Umiejętności komunikacyjne Uczestników – co należy wzmacniać a co warto poprawić
- Czego potrzebujemy, by się efektywnie komunikować i rozumieć - jak rozpoznać płaszczyznę komunikacyjną drugiej strony, co decyduje o byciu usłyszanym i rozumianym
- Efekt komunikacji – jak rozpoznać, nazwać i realizować wspólne oraz odmienne cele
- Trwała współpraca – jak diagnozować potrzeby swoje i innych by skutecznie się z nimi komunikować?

**Informacja zwrotna – jak to zrobić konstruktywnie?:**

- Kiedy i jak przekazywać informację zwrotną?
- Czy informacja zwrotna jest dla nadawcy czy dla odbiorcy?
- Twórcze i efektywne formułowanie informacji zwrotnej, która buduje a nie rani
- Jak sobie radzić z negatywną informacją zwrotną, żeby przyniosła pożądany skutek?
- Jak rozmawiać z bardzo wrażliwym/emocjonalnym człowiekiem?

**Trudne sytuacje w komunikacji – jak je rozpoznać i rozwiązać?:**

- Różnice i bariery komunikacyjne – jak przeciwdziałać, unikać, wykrywać
- Jak zadbać o komfort i bezpieczeństwo emocjonalne własne i swojego rozmówcy w procesie komunikacji
- W jaki sposób rozpoznać styl społeczny naszego rozmówcy i dopasować się do niego?
- Otwarta komunikacja i odniesienie do problemu – nazywamy fakty, pomijamy oceny
- Każdy myśli nieco inaczej - rozpoznanie potrzeb innych a wzajemne wspieranie się w procesie zmian. Proste techniki tj. parafraza, dojaśnianie, język pozytywny, język „ja"
- Reguły wywierania wpływu – co robić, aby osiągać własne cele a jednocześnie zachować dobre relacje
- Język perswazji – kontrola nad drobnymi słowami, zwrotami i partykułami, które dają ogromną moc,np.:„nie" „tak, ale" „spróbuj" „i"„spowoduje, sprawi, wywoła"
- Skuteczne rodzaje pytań w rozmowie – przypomnimy sobie skuteczność pytań, zarówno zamkniętych, otwartych, alternatywnych, sugerujących, z implikacją itd

**Komunikacja niewerbalna – jak panować nad własnym ciałem i jak odczytywać znaki niewerbalne u rozmówców:**

- Części ciała odzwierciedlające myśli – potrenujemy odczytywanie mowy ciała rozmówcy oraz wpływanie na własne gesty i mimikę
- Sygnały poprzedzające ważne stany (odmowa, niewiara, bunt itd.) – w jaki sposób ciało rozmówcy informuje nas o jego negatywnym nastawieniu
- Lista gestów zabronionych – na co szczególnie powinniśmy być czujni

**MODUŁ III - „Koncert życzeń"**

Odpowiedzi na indywidualne potrzeby i pytania Uczestników

**Podsumowanie warsztatów:**

- Ewaluacja szkolenia
- Konkretne, spisane postanowienia wraz z metodologią

- Wręczenie dyplomów

*Trenerka zastrzega sobie możliwość drobnych modyfikacji, skrócenia lub poszerzenia niektórych modułów podczas realizacji warsztatów, ze względu na zdiagnozowane potrzeby, wyzwania lub tempo rozumienia i wykonywania ćwiczeń przez Uczestników szkolenia, w zakresie celu nadrzędnego. Poniższy program nie jest harmonogramem szkolenia, zawiera tematy, które wzajemnie się uzupełniają i będą synergicznie poruszane podczas kolejnych modułów szkolenia. Każdy warsztat jest nieco odmienny, gdyż Trenerka dopasowuje się do potrzeb, poziomu rozumienia i tempa trenowania konkretnej grupy szkoleniowej.*

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym (online) przy użyciu platformy Zoom.

Zajęcia prowadzone są w grupach do 12 osób, w formie interaktywnej (ćwiczenia, dyskusje, case study).

Uczestnicy uczestniczą w szkoleniu z własnych stanowisk komputerowych z dostępem do Internetu.

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online | Zajęcia | Ilona Rajchel | 05-11-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| 2 z 11 - | Przerwa | - | 05-11-2026 | 10:00 | 10:15 | 00:15 |
| 3 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online | Zajęcia | Ilona Rajchel | 05-11-2026 | 10:15 | 11:30 | 01:15 |
| 4 z 11 - | Przerwa | - | 05-11-2026 | 11:30 | 11:45 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online | Zajęcia | Ilona Rajchel | 05-11-2026 | 11:45 | 13:55 | 02:10 |
| 6 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online | Zajęcia | Ilona Rajchel | 06-11-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| 7 z 11 - | Przerwa | - | 06-11-2026 | 10:00 | 10:15 | 00:15 |
| 8 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online | Zajęcia | Ilona Rajchel | 06-11-2026 | 10:15 | 11:30 | 01:15 |
| 9 z 11 - | Przerwa | - | 06-11-2026 | 11:30 | 11:45 | 00:15 |
| 10 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online | Zajęcia | Ilona Rajchel | 06-11-2026 | 11:45 | 13:40 | 01:55 |
| 11 z 11 - | Walidacja | Ilona Rajchel | 06-11-2026 | 13:40 | 13:50 | 00:10 |

## Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---|---|
| Suma godzin zegarowych usługi | 09:45 |
| w tym suma godzin zajęć | 08:35 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:10 |
| w tym suma przerw | 01:00 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 11:30 |

# Cennik

**Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.**

## Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|---|
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto** | 1 906,50 PLN |
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika netto** | 1 550,00 PLN |
| **Koszt osobogodziny brutto** | 195,54 PLN |
| **Koszt osobogodziny netto** | 158,97 PLN |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---|---|
| **Liczba godzin zegarowych usługi** | 09:45 |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

## Ilona Rajchel

Trenerka osobista, coach, mentorka i trenerka grup szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w rozwoju inteligencji emocjonalnej oraz kompetencji społecznych, współtwórczyni Szkoły Demokratycznej. Absolwentka psychologii oraz doradztwa na studiach psychotronicznych. Od lat prowadzi autorskie warsztaty i projekty rozwojowe dla biznesu i osób prywatnych.

Wspiera liderów, zespoły i organizacje w obszarach: zarządzania emocjami, komunikacji, współpracy, wystąpień publicznych, motywacji, kreatywności, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem oraz budowania relacji. Współpracuje m.in. z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi w obszarze samorozwoju.

Od 2008 roku ściśle współpracuje z firmą szkoleniową Effect Group. Wyróżnia ją łączenie wiedzy z psychologii, neuronauki i podejścia holistycznego. Ceni praktyczne podejście, elastyczność, humor i budowanie atmosfery sprzyjającej refleksji i rozwojowi.

Prowadziła szkolenia i coachingi dla m.in.: PZU, PGNiG, Polpharma, MAN, BASF, LG Energy Solution, ARiMR, Capgemini, Viessmann, Polsat, TVP, Sądów, ministerstw, Electrolux, AMICA, NBP, JTI, ENEA, BOSCH, WARTA, BRE Bank, CUPT, Rockfin, MOWI, VOSS, MAGAM, Teneco, GEDEON RICHTER i wielu innych. Od 5 lat prowadzi szkolenia dotyczące komunikacji nastawionej na budowanie współpracy.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet skryptów w formie elektronicznej (PDF) będą wysłane uczestnikom drogą mailową przed szkoleniem. Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja.

## Informacje dodatkowe

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępowe do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

# Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się poprzez platformę szkoleniową.

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

# Kontakt

## Patrycja Kwaśniak

**E-mail** szkolenia@effectgroup.pl
**Telefon** (+48) 224 165 555