



MEETING ANETA
ROPEK

★★★★★ 5,0 / 5

3 oceny

Szkolenie: Nie daj się manipulacji!

Numer usługi 2026/07/16/200016/3693911

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 27.10.2026 do 27.10.2026

1 290,00 PLN brutto

1 290,00 PLN netto

161,25 PLN brutto/h

161,25 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Szkolenie skierowane jest do:

- pracowników na każdym szczeblu
- kadry kierowniczej i menedżerskiej na różnych szczeblach zarządzania,
- liderów zespołów, kierowników,
- osób odpowiedzialnych za organizację pracy i zarządzanie pracownikami.

Grupa docelowa usługi

Uczestnikami mogą być również właściciele firm oraz osoby zarządzające zespołami, które chcą nabyć praktyczne umiejętności oraz poznać i zrozumieć, czym jest manipulacja, jakie techniki są najczęściej stosowane oraz jak się przed nimi bronić. Dzięki praktycznym ćwiczeniom i analizie realnych sytuacji uczestnicy nauczą się rozpoznawać techniki manipulacyjne oraz stosować narzędzia obrony, co pozwoli im zachować większą pewność siebie i asertywność w kontaktach zarówno zawodowych, jak i prywatnych.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

12

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Celem usługi szkoleniowej jest rozwinięcie u uczestników umiejętności pozwalających samodzielnie rozpoznawać techniki manipulacji, odróżniać je od etycznego wpływu, stosować adekwatne metody obrony i neutralizacji manipulacji oraz wykorzystywać asertywne techniki komunikacji w sytuacjach zawodowych i osobistych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje mechanizmy manipulacji oraz różnice między etycznym wpływem a manipulacją	Definiuje czym jest manipulacji i wskazuje jej psychologiczne mechanizmy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia techniki wpływu od technik manipulacyjnych na podstawie przykładów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje granice między perswazją a manipulacją w kontekście zawodowym i osobistym	Test teoretyczny
Stosuje techniki neutralizacji manipulacji w sytuacjach zawodowych i osobistych	Rozpoznaje techniki manipulacyjne (np. huśtawka emocjonalna, poczucie winy, presja społeczna).	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera adekwatne techniki asertywne do sytuacji manipulacji	Analiza dowodów i deklaracji
	Wdraża strategie obrony przed manipulacją	Analiza dowodów i deklaracji
	Neutralizuje manipulację, stosując komunikaty asertywne i techniki ochrony granic	Analiza dowodów i deklaracji
	Wykazuje gotowość do ochrony własnych granic przy zachowaniu szacunku wobec rozmówcy	Analiza dowodów i deklaracji
Doskonalą postawę odpowiedzialności, etycznej komunikacji i świadomego reagowania na manipulację	Respektuje zasady uczciwej, transparentnej i nieagresywnej komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
	Przejawia postawę świadomego, etycznego wpływu bez naruszania relacji i autonomii drugiej osoby	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Wprowadzenie do szkolenia

Prezentacja trenera, krótka prezentacja grupy i ich oczekiwań, ustalenie zasad obowiązujących w trakcie szkolenia.

Moduł 1. Czym jest manipulacja?

- **Definicja manipulacji i jej mechanizmy** – wprowadzenie do zagadnienia manipulacji, omówienie.
- **Gra symulacyjna** – w celu poznania i odróżnienia technik wpływu i oddziaływania od technik manipulacyjnych.
- **Granice między wpływem a manipulacją** – zrozumienie różnicy między etycznym wpływem – perswazją a manipulacją.
- **Przykłady sytuacji manipulacyjnych** z życia zawodowego (np. naciski ze strony współpracowników) oraz osobistego (presja znajomych lub rodziny).

Moduł II. Techniki manipulacji – rozpoznanie i neutralizacja

- **Techniki manipulacyjne** – omówienie technik m.in. wzbudzanie poczucia winy, huśtawka emocjonalna, atak personalny, pozorne ustępstwa, stopa w drzwi, odwoływanie się do emocji, presja społeczna, inne.
- **Reguły Cialdiniego** – jako element wpływu lub element manipulacji.
- **Techniki asertywne i sposoby radzenia sobie z każdą z nich** – przypomnienie definicji asertywności, oraz techniki asertywne wspierające w sytuacjach krytyki, aluzji i manipulacji.
- **Obrona przed manipulacją i techniki neutralizacji manipulacji** oraz sposoby radzenia sobie w praktyce.

WALIDACJA

Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)

TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)

Zakończenie i podsumowanie szkolenia

uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.

Szkolenie adresowane jest do pracowników na każdym szczeblu, kadry kierowniczej i menedżerskiej na różnych szczeblach zarządzania, liderów zespołów, kierowników, osób odpowiedzialnych za organizację pracy i zarządzanie pracownikami. Uczestnikami mogą być również właściciele firm oraz osoby zarządzające zespołami, które chcą nabyć praktyczne umiejętności oraz poznać narzędzia do i zrozumieć, czym jest manipulacja, jakie techniki są najczęściej stosowane oraz jak się przed nimi bronić. Dzięki praktycznym ćwiczeniom i analizie realnych sytuacji uczestnicy nauczą się rozpoznawać techniki manipulacyjne oraz stosować narzędzia obrony, co pozwoli im zachować większą pewność siebie i asertywność w kontaktach zarówno zawodowych, jak i prywatnych.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem w zakresie szkolenia, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Warunki organizacyjne

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Praca podczas szkolenia możliwa jest:

- indywidualnie,
- w parach,
- w grupach (rozmiar grup określa każdorazowo trener) – w zależności od zadanego podczas warsztatów ćwiczenia.

Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o:

- test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie za pomocą narzędzi cyfrowych,
- analiza dowodów i deklaracji - zadanie praktyczne wykonane na zakończenie szkolenia, a ocenionego przez walidatora (zadania wykonane przez uczestników, zebrane przez trenera i przesłane do walidatora drogą elektroniczną)

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarach: wiedza, umiejętności i kompetencji społecznych

Godziny:

Szkolenie (8h zegarowych) składa się z 6 godz. zajęć praktycznych oraz 2 godz. zajęć teoretycznych. Szczegółowy plan zajęć znajduje się w harmonogramie.

Usługa jest realizowana i rozliczana w godzinach zegarowych (60 min.). Harmonogram uwzględnia przerwy (4 x 15 minut/ 1 dzień) rozliczane w ramach szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 11 Moduł 1. Czym jest manipulacja? cz.1	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 11 -	Przerwa	-	27-10-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 11 Moduł 1. Czym jest manipulacja? cz.2	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 11 -	Przerwa	-	27-10-2026	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Moduł II. Techniki manipulacji – rozpoznanie i neutralizacja cz.1	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	12:45	14:15	01:30
7 z 11 -	Przerwa	-	27-10-2026	14:15	14:30	00:15
8 z 11 Moduł II. Techniki manipulacji – rozpoznanie i neutralizacja cz.2	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	14:30	15:45	01:15
9 z 11 -	Przerwa	-	27-10-2026	15:45	16:00	00:15
10 z 11 -	Walidacja	-	27-10-2026	16:00	16:45	00:45
11 z 11 Zakończenie i podsumowanie szkolenia	Zajęcia	Aneta Ropek	27-10-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 290,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	161,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	161,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aneta Ropek

Mentorka kadry zarządzającej, trenerka biznesu i ekspertka rozwoju kompetencji menedżerskich. Praktyk sprzedaży i zarządzania z wieloletnim doświadczeniem w różnych kulturach organizacyjnych. Coach, mediator i konsultantka wspierająca liderów w budowaniu zespołów, podnoszeniu efektywności i rozwijaniu umiejętności społecznych. Certyfikowana trenerka zarządzania zmianą, konsultantka narzędzi psychometrycznych Mindsonar i AQR. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń obejmujące minimum 120 godzin w ostatnich 36 miesiącach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy podczas szkolenia otrzymają:

- Prezentacje (materiały autorskie trener) w PDF dotyczące zagadnień poruszanych podczas szkolenia

Informacje dodatkowe

- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej zostanie potwierdzony raportem z logowania
- Warunkiem otrzymania Zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji efektów uczenia.
- Karta usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie ZOOM. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania ZOOM. Szkolenie dostępne przez przeglądarkę.

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac lub tablet z dostępem do Internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej
- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach video.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Dźwięk i video:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Konieczne jest posiadanie kamery internetowej, umożliwiającej przeprowadzenie monitoringu realizacji usług szkoleniowych
- Zalecane: sprawdzenie działania dźwięku i video przed rozpoczęciem szkolenia

5. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny w godzinach szkolenia.

Kontakt



Aneta Ropek

E-mail kontakt@anetaropek.pl

Telefon (+48) 513 820 285