



MEETING ANETA
ROPEK

★★★★★ 5,0 / 5

3 oceny

Szkolenie: Asertywność – skuteczna komunikacja w obszarze zawodowym i osobistym

Numer usługi 2026/07/21/200016/3702137

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 05.10.2026 do 05.10.2026

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
Grupa docelowa usługi	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. Uczestnikami mogą być również właściciele firm oraz osoby zarządzające zespołami, które chcą nabyć praktyczne umiejętności oraz poznać narzędzia do komunikacji asertywnej – wyrażania opinii, odmowy, obrony własnych granic czy reagowania na ukrytą krytykę.
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 świadomego i skutecznego komunikowania własnych potrzeb oraz granic, tak aby samodzielnie stosowali asertywne zachowania, prowadzili trudne rozmowy, reagowali na manipulację oraz budowali postawę opartą na szacunku do siebie i innych w codziennych sytuacjach zawodowych i osobistych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje podstawowe pojęcia, postawy i mechanizmy psychologiczne związane z asertywnością	Rozróżnia postawy: agresywną, uległą, asertywną i manipulacyjną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Wywiad swobodny
	Wyjaśnia zależność między poczuciem własnej wartości a zachowaniami asertywnymi	Wywiad swobodny
Stosuje techniki komunikacji asertywnej w codziennych sytuacjach	Buduje komunikaty asertywne z wykorzystaniem komunikatu „JA” i zasad analizy transakcyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Analiza dowodów i deklaracji
	Demonstruje adekwatną mowę ciała, kontakt wzrokowy i ton głosu w sytuacjach wymagających asertywności	Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża asertywne strategie prowadzenia rozmów z wymagającymi rozmówcami	Prowadzi rozmowę z trudnym rozmówcą, zachowując szacunek do siebie i drugiej strony	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje techniki asertywnego przypominania o ustaleniach i egzekwowania zobowiązań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji
Analizuje zachowania manipulacyjne i dobiera adekwatne reakcje asertywne	Rozpoznaje techniki manipulacji oraz role z trójkąta dramatycznego Karpmana	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Analiza dowodów i deklaracji
		Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje asertywne odpowiedzi na komunikaty manipulacyjne i tworzy plan ochrony własnych granic	Analiza dowodów i deklaracji
	Wykazuje gotowość do konstruktywnego wyrażania własnych potrzeb i granic	Analiza dowodów i deklaracji
Doskonali postawę szacunku wobec siebie i innych w sytuacjach wymagających asertywności	Respektuje granice innych osób podczas interakcji zawodowych i osobistych	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

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

Moduł I: Fundamenty asertywności – zrozumieć siebie i innych

- Czym (nie) jest asertywność? Fakty i mity.
- Spektrum postaw: agresja – uległość – asertywność – manipulacja.
- Warunki asertywności: „Ja jestem OK – Ty jesteś OK” (model H. Harris).
- Autodiagnoza: „Mój styl komunikacji” – samoocena Uczestnika.
- Dlaczego warto być asertywnym? Analiza własnych doświadczeń i skutków braku asertywności w życiu.
- Poczucie własnej wartości a zdolność do bycia asertywnym – na przykładach.
- Moduł II: Komunikacja asertywna – jak mówić o potrzebach i granicach
- Komunikat „JA” – budowanie wypowiedzi bez ocen i ataków.
- Skalowanie czyli wyrażenia asertywne w praktyce.
- Analiza transakcyjna Berne’a – relacje z pozycji Rodzica, Dziecka i Dorosłego.
- Postawa ciała, kontakt wzrokowy, głos – niewerbalne sygnały pewności siebie i asertywności.
- Tworzenie asertywnych komunikatów w odpowiedzi na trudne sytuacje w pracy i życiu.

Moduł II: Komunikacja asertywna – jak mówić o potrzebach i granicach

- Komunikat „JA” – budowanie wypowiedzi bez ocen i ataków.
- Skalowanie czyli wyrażenia asertywne w praktyce.
- Analiza transakcyjna Berne’a – relacje z pozycji Rodzica, Dziecka i Dorosłego.
- Postawa ciała, kontakt wzrokowy, głos – niewerbalne sygnały pewności siebie i asertywności.
- Tworzenie asertywnych komunikatów w odpowiedzi na trudne sytuacje w pracy i życiu.

Moduł III: Asertywność wobec trudnych rozmówców

- Jak rozmawiać z przełożonymi i klientami z zachowaniem szacunku do siebie?
- Kiedy warto uzasadniać decyzję, a kiedy warto wytłumaczyć własne „nie”?
- Asertywne przypominanie o ustaleniach – jak egzekwować bez wchodzenia w konflikt?
- Symulacje rozmów z wymagającym współpracownikiem / szefem / koleżanką / kolegą.
- Wzmacnianie pewności siebie przy wypowiadaniu swojego zdania.

Moduł IV: Obrona przed manipulacją – jak nie dać się wciągnąć w cudzy scenariusz?

- Trójkąt dramatyczny Karpmana – jak wyjść z ról Ofiara – Wybawca – Prześladowca?
- Kim są osoby naruszające granice – jak je rozpoznać?
- Jak reagować na ukryte aluzje w praktyce?
- Jak odmawiać w postawie asertywnej? – od jutra.
- Typowe techniki manipulacyjne: granie emocjami, presja społeczna, odwracanie winy.
- „Filtr manipulacji” – reakcje asertywne na komunikaty typu:
- „Jeśli mnie zawiedziesz, wszyscy będą rozczarowani.”
- „Tylko Ty możesz to zrobić, przecież jesteś najlepsza!”
- Tworzenie planu osobistej odporności psychicznej – jak chronić swoje granice na co dzień.

WALIDACJA

Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)

TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)

Wywiad swobodny - wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych

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 komunikacji asertywnej – wyrażania opinii, odmowy, obrony własnych granic czy reagowania na ukrytą krytykę.

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,
- wywiad swobodny – wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych, a ocenionego przez walidatora (zebrane wyniki zostaną przesłane do walidatora drogą elektroniczną)
- 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

Cena walidacji jest wliczona w łączny koszt usługi.

Godziny:

Szkolenie (8h zegarowych) składa się z 6,5 godz. zajęć praktycznych oraz 1,5 godz. zajęć teoretycznych. Szczegółowy plan zajęć znajduje się w harmonogramie.

Usługa jest realizowana i rozliczana w godzinach zegarowych (60 min.). Harmonogram uwzględnia przerwy (3 x 20 minut/ 1 dzień) rozliczane w ramach szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Aneta Ropek	05-10-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł I: Fundamenty asertywności – zrozumieć siebie i innych	Zajęcia	Aneta Ropek	05-10-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 10 -	Przerwa	-	05-10-2026	10:45	11:05	00:20
4 z 10 Moduł II: Komunikacja asertywna – jak mówić o potrzebach i granicach	Zajęcia	Aneta Ropek	05-10-2026	11:05	12:35	01:30
5 z 10 -	Przerwa	-	05-10-2026	12:35	12:55	00:20
6 z 10 Moduł III: Asertywność wobec trudnych rozmówców	Zajęcia	Aneta Ropek	05-10-2026	12:55	14:20	01:25
7 z 10 -	Przerwa	-	05-10-2026	14:20	14:40	00:20
8 z 10 Moduł IV: Obrona przed manipulacją – jak nie dać się wciągnąć w cudzy scenariusz?	Zajęcia	Aneta Ropek	05-10-2026	14:40	16:00	01:20
9 z 10 -	Walidacja	-	05-10-2026	16:00	16:45	00:45
10 z 10 Zakończenie i podsumowanie szkolenia	Zajęcia	Aneta Ropek	05-10-2026	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
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
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 m.in. dla: Izopanel - Asertywność (10.23r- 32h); Fundacja Progredi - Komunikacja empatyczna (10.25r-8h); Klinika Kultury - Odporność psychiczna i komunikacja asertywna (10.25r - 8h); Engi - Komunikacja empatyczna i postawa asertywna (10.25r-16h); ENGIE EC – Asertywność w pracy zawodowej (16h-12.25r), Asertywność w obsłudze klienta (16h-03.26r); ICON-EN – Praca z asertywnością (02-03.26r- 8h); Human Skills - Komunikacja empatyczna w drodze do dialogu w postawie asertywnej (16h-11.24r), Asertywność w pracy (03.25r – 16h, 05.25r-16h), Asertywność (03.26r- 4h); Teatr Gdynia -Komunikacja w zespole (8h – 02.26r)

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 wideo.
- 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