



Szkoła Męskiego
stylu Agnieszka
Świst-Kamińska

Brak ocen dla tego dostawcy

Asertywna Komunikacja - szkolenie

Numer usługi 2026/08/06/20306/3732980

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 07:20 h
- 📅 07.12.2026 do 07.12.2026

2 460,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

335,45 PLN brutto/h

272,73 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikatory projektów	Akademia HR
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, które w pracy zawodowej prowadzą rozmowy z klientami, współpracownikami, przełożonymi lub podwładnymi i chcą rozwijać umiejętność asertywnego wyrażania potrzeb, opinii i granic. Uczestnikami mogą być pracownicy, osoby zarządzające zespołami, przedsiębiorcy oraz inne osoby zainteresowane rozwijaniem asertywnej komunikacji w relacjach zawodowych. Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego przygotowania ani specjalistycznej wiedzy.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2026
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

Usługa „Asertywna komunikacja – szkolenie” przygotowuje uczestnika do rozróżniania asertywnego, uległego, agresywnego i manipulacyjnego stylu komunikacji, identyfikowania źródeł zachowań nieasertywnych, dobierania technik i komunikatów asertywnych do sytuacji zawodowej oraz reagowania w sytuacjach odmowy, krytyki, konfliktu i próby manipulacji. Uczestnik zostanie również przygotowany do dobierania sposobu wyrażania własnych potrzeb, opinii i granic z poszanowaniem praw rozmówcy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia asertywny, uległy, agresywny i manipulacyjny styl komunikacji.	Przyporządkowuje opis zachowania lub komunikatu do właściwego stylu komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje źródła zachowań nieasertywnych i wewnętrzne bariery komunikacyjne.	Wskazuje przekonanie, zachowanie lub mechanizm utrudniający asertywne reagowanie w opisanej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wskazuje prawa i zasady asertywnej komunikacji.	Wybiera właściwe prawo lub zasadę asertywnej komunikacji oraz rozróżnia konsekwencje zachowań asertywnych, uległych i agresywnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera techniki i komunikaty asertywne do sytuacji zawodowej.	Wybiera właściwy sposób wyrażenia opinii, potrzeby, granicy, odmowy lub informacji zwrotnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera sposób reagowania w sytuacji konfliktu, krytyki lub próby manipulacji.	Wybiera reakcję ograniczającą eskalację napięcia i wspierającą konstruktywny dialog.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

GRUPA DOCELOWA

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, które w pracy zawodowej prowadzą rozmowy z klientami, współpracownikami, przełożonymi lub podwładnymi i chcą rozwijać umiejętność asertywnego wyrażania potrzeb, opinii i granic.

Uczestnikami mogą być pracownicy, osoby zarządzające zespołami, przedsiębiorcy oraz inne osoby zainteresowane rozwijaniem asertywnej komunikacji w relacjach zawodowych.

Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego przygotowania ani specjalistycznej wiedzy.

CEL EDUKACYJNY

Usługa „Asertywna komunikacja – szkolenie” przygotowuje uczestnika do rozróżniania asertywnego, uległego, agresywnego i manipulacyjnego stylu komunikacji, identyfikowania źródeł zachowań nieasertywnych i barier utrudniających wyrażanie własnego zdania, a także dobierania technik i komunikatów asertywnych do sytuacji zawodowej.

Uczestnik zostanie również przygotowany do dobierania sposobów wyrażania własnych potrzeb, opinii i granic, odmawiania, udzielania informacji zwrotnej oraz reagowania w sytuacjach krytyki, konfliktu i próby manipulacji.

CZAS TRWANIA

Zajęcia merytoryczne trwają 8 godzin dydaktycznych, tj. 360 minut.

Jedna godzina dydaktyczna trwa 45 minut.

Program obejmuje:

- 4 godziny dydaktyczne zajęć teoretycznych,
- 4 godziny dydaktyczne zajęć praktycznych, obejmujących ćwiczenia indywidualne, analizę komunikatów, studia przypadków oraz symulacje rozmów.

Program został podzielony na 6 modułów szkoleniowych, z których każdy trwa 60 minut.

Po zakończeniu zajęć merytorycznych przeprowadzana jest walidacja efektów uczenia się. Walidacja trwa 20 minut i nie jest wliczona do 8 godzin dydaktycznych zajęć merytorycznych.

Przerwy są wskazane jako oddzielne pozycje w harmonogramie. Przerwy nie są wliczane do czasu zajęć merytorycznych ani do czasu walidacji.

ZAKRES TEMATYCZNY SZKOLENIA

MODUŁ 1. WPROWADZENIE DO ASERTYWNEJ KOMUNIKACJI – 60 MINUT

Zakres tematyczny:

- pojęcie asertywności,
- różnice między asertywnością a uległością, agresją i manipulacją,
- znaczenie asertywności w relacjach zawodowych,
- korzyści wynikające z asertywnego komunikowania się,
- konsekwencje zachowań uległych, agresywnych i manipulacyjnych,

- rozpoznawanie własnego sposobu komunikowania się.

Metody realizacji:

- miniwykład prowadzony na żywo,
- prezentacja i współdzielenie ekranu,
- analiza przykładów komunikatów,
- ćwiczenie samooceny zachowań komunikacyjnych,
- rozmowa na żywo,
- pytania i odpowiedzi,
- komunikacja za pośrednictwem czatu.

MODUŁ 2. ŹRÓDŁA ZACHOWAŃ NIEASERTYWNYCH – 60 MINUT

Zakres tematyczny:

- przyczyny zachowań uległych i agresywnych,
- wpływ doświadczeń i przekonań na sposób komunikowania się,
- obawa przed oceną, krytyką i konfliktem,
- trudności w wyrażaniu potrzeb i własnego zdania,
- potrzeba akceptacji i unikanie odmowy,
- rozpoznawanie sytuacji wywołujących reakcje nieasertywne.

Metody realizacji:

- miniwykład prowadzony na żywo,
- prezentacja i współdzielenie ekranu,
- analiza studiów przypadków,
- identyfikowanie zachowań nieasertywnych,
- ćwiczenia indywidualne,
- rozmowa na żywo,
- komunikacja za pośrednictwem czatu.

MODUŁ 3. WEWNĘTRZNE BARIERY I PRAWA ASERTYWNE – 60 MINUT

Zakres tematyczny:

- przekonania utrudniające asertywne reagowanie,
- myśli automatyczne pojawiające się w trudnych rozmowach,
- różnica między faktem, opinią i oceną,
- prawa asertywne,
- prawo do wyrażania własnych potrzeb, opinii i emocji,
- odpowiedzialność za własne decyzje i komunikaty,
- poszanowanie praw własnych i praw rozmówcy.

Metody realizacji:

- miniwykład prowadzony na żywo,

- prezentacja i współdzielenie ekranu,
- analiza przekonań i komunikatów,
- ćwiczenia polegające na rozróżnianiu faktów, opinii i ocen,
- ćwiczenia indywidualne,
- rozmowa na żywo,
- komunikacja za pośrednictwem czatu.

MODUŁ 4. TECHNIKI ASERTYWNEJ KOMUNIKACJI – 60 MINUT

Zakres tematyczny:

- zasady tworzenia asertywnego komunikatu,
- komunikat „ja”,
- jasne i bezpośrednie wyrażanie potrzeb i oczekiwań,
- wyrażanie opinii i własnego zdania,
- stawianie granic,
- technika zdartej płyty,
- technika stopniowania reakcji,
- dobieranie techniki do sytuacji i rozmówcy.

Metody realizacji:

- miniwykład prowadzony na żywo,
- prezentacja i współdzielenie ekranu,
- analiza przykładowych komunikatów,
- przekształcanie komunikatów uległych i agresywnych w komunikaty asertywne,
- ćwiczenia indywidualne,
- symulacje rozmów,
- rozmowa na żywo,
- komunikacja za pośrednictwem czatu.

MODUŁ 5. ODMOWA, INFORMACJA ZWROTNA I WYRAŻANIE GRANIC – 60 MINUT

Zakres tematyczny:

- zasady asertywnej odmowy,
- odmawianie bez nadmiernego tłumaczenia się i poczucia winy,
- reagowanie na nacisk i ponawiane żądania,
- przekazywanie konstruktywnej informacji zwrotnej,
- przyjmowanie informacji zwrotnej,
- wyrażanie niezadowolenia i oczekiwań,
- komunikowanie granic w relacjach zawodowych,
- dobieranie komunikatu do sytuacji.

Metody realizacji:

- miniwykład prowadzony na żywo,
- analiza studiów przypadków,
- formułowanie komunikatów odmowy,
- ćwiczenia dotyczące wyrażania potrzeb i granic,
- ćwiczenia z udzielania informacji zwrotnej,
- symulacje rozmów,
- rozmowa na żywo,
- komunikacja za pośrednictwem czatu,
- współdzielenie ekranu.

MODUŁ 6. ASERTYWNOŚĆ W KONFLIKCIE I OBRONA PRZED MANIPULACJĄ – 60 MINUT

Zakres tematyczny:

- asertywne reagowanie w sytuacjach konfliktowych,
- rozpoznawanie zachowań manipulacyjnych,
- reagowanie na krytykę, ocenę i presję,
- technika otwartych drzwi,
- technika odkrywania kart,
- reakcje ograniczające eskalację napięcia,
- budowanie konstruktywnego dialogu,
- dobieranie sposobu reagowania do sytuacji zawodowej,
- podsumowanie najważniejszych zasad asertywnej komunikacji,
- przygotowanie organizacyjne do walidacji.

Metody realizacji:

- analiza studiów przypadków,
- analiza komunikatów manipulacyjnych,
- dobieranie sposobów reagowania do opisanych sytuacji,
- symulacje trudnych rozmów,
- ćwiczenia indywidualne,
- rozmowa na żywo,
- pytania i odpowiedzi,
- dyskusja podsumowująca,
- komunikacja za pośrednictwem czatu,
- współdzielenie ekranu.

WARUNKI ORGANIZACYJNE

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy Google Meet, w formie zajęć indywidualnych.

Uczestnik korzysta z jednego samodzielnego stanowiska komputerowego. Stanowisko powinno być wyposażone w:

- komputer, laptop lub tablet,

- sprawną kamerę internetową,
- sprawny mikrofon i głośniki lub słuchawki,
- aktualną przeglądarkę internetową obsługującą Google Meet,
- stabilne połączenie z Internetem.

Uczestnik powinien przebywać w miejscu umożliwiającym aktywny udział w szkoleniu, swobodne korzystanie z mikrofonu oraz wykonywanie ćwiczeń praktycznych.

Ćwiczenia realizowane są indywidualnie z trenerem i obejmują analizę komunikatów, analizę sytuacji zawodowych, dobieranie sposobów reagowania, formułowanie komunikatów asertywnych oraz symulacje rozmów.

Uczestnik otrzymuje elektroniczną prezentację szkoleniową.

Podczas szkolenia trener wykorzystuje funkcje platformy Google Meet, w szczególności rozmowę na żywo, czat, współdzielenie ekranu i prezentację.

Uczestnik może zadawać pytania głosowo oraz za pośrednictwem czatu.

Przerwy są wskazane w harmonogramie jako oddzielne pozycje i nie są wliczane do czasu zajęć merytorycznych ani do czasu walidacji.

SPOSÓB ORGANIZACJI WALIDACJI – 20 MINUT

Walidacja efektów uczenia się odbywa się po zakończeniu wszystkich sześciu modułów szkoleniowych i jest wskazana jako oddzielna pozycja w harmonogramie.

Walidacja przeprowadzana jest zdalnie w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Test realizowany jest online za pomocą formularza skonfigurowanego w trybie quizu. Test składa się z 10 zamkniętych pytań jednokrotnego wyboru.

Pytania odnoszą się do pięciu efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji. Każdy efekt uczenia się jest weryfikowany za pomocą dwóch pytań.

Test sprawdza, czy uczestnik:

- rozróżnia asertywny, uległy, agresywny i manipulacyjny styl komunikacji,
- identyfikuje źródła zachowań nieasertywnych i bariery komunikacyjne,
- wskazuje prawa i zasady asertywnej komunikacji,
- dobiera techniki i komunikaty asertywne do sytuacji zawodowej,
- dobiera sposób reagowania w sytuacji konfliktu, krytyki lub próby manipulacji.

Czas przeznaczony na rozwiązanie testu wynosi 20 minut.

Warunkiem potwierdzenia osiągnięcia efektów uczenia się jest udzielenie co najmniej 7 poprawnych odpowiedzi, czyli uzyskanie minimum 70% punktów.

Bezpośrednio przed rozpoczęciem walidacji trener udostępnia uczestnikowi link do testu za pośrednictwem czatu Google Meet oraz przekazuje instrukcję jego wypełnienia.

Uczestnik rozwiązuje test samodzielnie, bez konsultowania odpowiedzi z innymi osobami. Uczestnikowi przysługuje jedno podejście.

Odpowiedzi są oceniane automatycznie przez system na podstawie przygotowanego wcześniej klucza odpowiedzi. Po przesłaniu formularza system automatycznie oblicza wynik testu.

Trener udostępnia test i nadzoruje organizacyjny przebieg walidacji. Trener nie dokonuje uznaniowej oceny odpowiedzi uczestnika.

Raport zawierający wynik testu jest archiwizowany przez Dostawcę Usług jako dokument potwierdzający przeprowadzenie walidacji efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1. Wprowadzenie do asertywnej komunikacji – miniwykład na żywo, rozmowa na żywo, czat, współdzielenie ekranu, analiza przykładów komunikatów, ćwiczenie samooceny zachowań komunikacyjnych.	Zajęcia	ŁUKASZ MICHALSKI	07-12-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 9 Moduł 2. Źródła zachowań nieasertywnych – miniwykład na żywo, analiza studiów przypadków, identyfikowanie zachowań nieasertywnych, ćwiczenia indywidualne, rozmowa na żywo, czat, współdzielenie ekranu.	Zajęcia	ŁUKASZ MICHALSKI	07-12-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 9 -	Przerwa	-	07-12-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Moduł 3. Wewnętrzne bariery i prawa asertywne – miniwykład na żywo, analiza przekonań i komunikatów, ćwiczenia polegające na rozróżnianiu faktów, opinii i ocen, ćwiczenia indywidualne.	Zajęcia	ŁUKASZ MICHALSKI	07-12-2026	11:30	12:30	01:00
5 z 9 Techniki asertywnej komunikacji – miniwykład na żywo, analiza i przekształcanie komunikatów, ćwiczenia indywidualne, symulacje rozmów, rozmowa na żywo, czat, współdzielenie ekranu.	Zajęcia	ŁUKASZ MICHALSKI	07-12-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 9 -	Przerwa	-	07-12-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 9 Moduł 5. Odmowa, informacja zwrotna i wyrażanie granic – miniwykład na żywo, analiza studiów przypadków, formułowanie komunikatów odmowy, ćwiczenia dotyczące wyrażania potrzeb i granic.	Zajęcia	ŁUKASZ MICHALSKI	07-12-2026	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Moduł 6. Asertywność w konflikcie i obrona przed manipulacją – analiza studiów przypadków, analiza komunikatów manipulacyjnych, dobieranie sposobów reagowania do sytuacji, ćwiczenia indywidualne.	Zajęcia	ŁUKASZ MICHAŁSKI	07-12-2026	15:00	16:00	01:00
9 z 9 -	Walidacja	ŁUKASZ MICHAŁSKI	07-12-2026	16:00	16:20	00:20

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	07:20
w tym suma godzin zajęć	06:00
w tym suma godzin walidacji	00:20
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	08:20

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 z 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, jeżeli 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	2 460,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	335,45 PLN
Koszt osobogodziny netto	272,73 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	07:20

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ŁUKASZ MICHALSKI

Certyfikowany coach i trener biznesu, specjalizujący się w komunikacji, pracy z zespołami oraz rozwijaniu kompetencji interpersonalnych. Wspiera uczestników w budowaniu asertywności, stawianiu granic, jasnym wyrażaniu potrzeb i opinii oraz konstruktywnym reagowaniu w trudnych sytuacjach. Łączy podejście coachingowe z praktycznymi narzędziami, które pomagają budować pewność siebie i skuteczniej komunikować się w środowisku zawodowym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

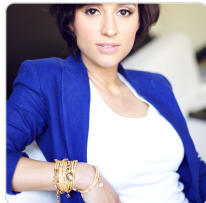
Uczestnicy szkolenia otrzymają **prezentację szkoleniową w formacie PDF**, zawierającą wszystkie najważniejsze treści omawiane podczas szkolenia, przykłady, ćwiczenia oraz wskazówki praktyczne. Materiały te będą przesłane drogą mailową przed rozpoczęciem szkolenia lub udostępnione do pobrania w trakcie sesji online.

Warunki techniczne

- Platforma szkoleniowa:** Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem **Google Meet**, umożliwiającej kontakt face-to-face między prowadzącym a uczestnikami.
- Sprzęt uczestnika:** Uczestnik powinien dysponować komputerem, laptopem lub tabletem z dostępem do kamery i mikrofonu.
- Parametry łącza internetowego:** Stabilne połączenie z Internetem o minimalnej przepustowości 5 Mb/s w górę i w dół, zapewniające płynny obraz i dźwięk podczas sesji online.

4. **Oprogramowanie:** Aktualna przeglądarka internetowa obsługująca Google Meet lub aplikacja Google Meet, umożliwiająca korzystanie z funkcji czatu, dzielenia ekranu oraz pobranie materiałów szkoleniowych (prezentacja PDF).
5. **Środowisko pracy:** Ciche miejsce umożliwiające aktywny udział w szkoleniu, w tym korzystanie z kamery i mikrofonu podczas ćwiczeń praktycznych oraz dyskusji grupowych.

Kontakt



AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA

E-mail ask@szkolameskiegostylu.pl

Telefon (+48) 513 125 202