



Stowarzyszenie
Komunikacji
Marketingowej SAR

★★★★★ 4,6 / 5
1 848 ocen

Efektywna komunikacja

Numer usługi 2026/08/06/20754/3733905

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 09.11.2026 do 11.11.2026

7 084,80 PLN brutto

5 760,00 PLN netto

295,20 PLN brutto/h

240,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do menedżerów i liderów zespołów, kierowników projektów (project managerowie), osób zarządzających zespołami w branży komunikacji marketingowej i pokrewnych oraz osób odpowiedzialnych za koordynację pracy zespołowej
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	08-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do nabycie i rozwinięcia przez uczestników umiejętności prowadzenia efektywnej komunikacji zespołowej i pracy projektowej poprzez stosowanie konstruktywnej informacji zwrotnej, prowadzenie trudnych rozmów oraz budowanie odpowiedzialności i zaangażowania w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje przepływ informacji w zespole projektowym	1. Identyfikuje źródła i odbiorców informacji w zespole 2. Mapuje przepływ informacji pomiędzy członkami zespołu i interesariuszami 3. Rozpoznaje miejsca, w których dochodzi do zakłóceń lub opóźnień w przepływie informacji 4. Wskazuje rodzaje informacji wymagających różnych kanałów komunikacji 5. Diagnostuje nadmiar lub niedobór informacji w poszczególnych obszarach projektu	Test teoretyczny
Ustanawia kanały i rytm komunikacji wewnętrznej	1. Dobiera synchroniczne i asynchroniczne kanały komunikacji do rodzaju informacji 2. Ustala częstotliwość i format regularnych spotkań zespołowych 3. Definiuje zasady korzystania z poszczególnych kanałów komunikacji 4. Określa czas reakcji na różne typy komunikatów 5. Tworzy harmonogram cyklicznych punktów kontrolnych w projekcie	Test teoretyczny
Dostosowuje komunikację do potrzeb zespołów różnorodnych	1. Identyfikuje trudności komunikacyjne związane z różnicami np. wieku, kultury, płci 2. Rozpoznaje różnice w stylu komunikacji wynikające ze specyfiki członków zespołu 3. Opisuje zasady komunikacji inkluzywnej 4. Dostosowuje język i sposób przekazywania informacji do odbiorców 5. Uwzględnia potrzeby wynikające z różnorodności zespołu w organizacji spotkań i wymianie informacji 6. Proponuje rozwiązania minimalizujące bariery komunikacyjne w zespołach różnorodnych	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera praktyki monitorowania obciążenia i blokad projektowych	1. Opisuje narzędzia do pomiaru obciążenia zespołu (np. velocity, capacity planning) 2. Opisuje sposób monitorowania czasu skupienia i czasu przełączania kontekstu w zespole 3. Identyfikuje blokady projektowe i ich wpływ na pracę zespołu 4. Dobiera techniki wizualizacji obciążenia (np. wykresy burndown, diagramy przepływu) 5. Ustala częstotliwość pomiaru wskaźników obciążenia 6. Proponuje działania korygujące w przypadku przeciążenia	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Wspiera energię, zaangażowanie i odpowiedzialność zespołu	1. Proponuje rozwiązania redukujące obciążenie zespołu 2. Dobiera praktyki służące regeneracji energii w trakcie projektu 3. Określa optymalne tempo pracy adekwatne do możliwości zespołu 4. Komunikuje osiągnięcia zespołu wzmacniające motywację 5. Formułuje polecenia i zadania w sposób konkretny, mierzalny i zrozumiały 6. Opisuje sposoby budowania zaangażowania i odpowiedzialności zespołu, np. określanie ról i zakresów odpowiedzialności członków zespołu, udzielanie informacji zwrotnej, rozliczanie, nagradzanie	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji

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

- Usługa realizowana w formie wykładów oraz symulacji i ćwiczeń. Uczestnicy mają stworzone możliwości do angażowania się w proces uczenia się i osiągnięcia celów edukacyjnych, m.in.: symulacje, ćwiczenia w małych grupach, informacja zwrotna od uczestników i prowadzącego.
- 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.
- Usługa zamknięta. Program ramowy zbudowany na podstawie badań potrzeb szkoleniowych klienta, m.in. wywiadów z kadrą zarządzającą oraz uczestnikami.
- Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych. Harmonogram uwzględnia przerwy w usłudze.
- Ze względu na zastosowanie w projekcie usługi wielu narzędzi zwiększających zaangażowanie uczestników w proces uczenia się, mogą wystąpić przesunięcia w czasie realizacji poszczególnych modułów względem programu ramowego. Jednocześnie, w ramach 24 godzin usługi program ramowy zostanie zrealizowany w całości.
- Cena usługi jest zgodna z Rekomendacją nr 2/2026 2 Sektorowej Rady ds. Kompetencji- Komunikacja Marketingowa. Rodzaj kompetencji: Kompetencje Zielone.

Ramowy program usługi rozwojowej:

Dzień 1 – Efektywna komunikacja, zaufanie i przepływ informacji

- Komunikacja jako narzędzie skutecznej współpracy: co wspiera realizację celów, a co generuje napięcia, błędy i opóźnienia.
- Rozpoznawanie taktyk komunikacyjnych oraz ich konsekwencji dla relacji, odpowiedzialności i efektywności zespołu.
- Mechanizmy obronne, blokady komunikacyjne i sposoby ich udrażniania w codziennych rozmowach.
- Ewolucyjne podłoże komunikacji: interpretowanie niepewności, dopisywanie intencji i reagowanie na brak informacji.
- Ekonomia zaufania: wpływ kapitału zaufania na współpracę on-site, zdalną i hybrydową.
- Komunikacja synchroniczna i asynchroniczna: dobór kanału do celu, pilności i złożoności sprawy.
- Ćwiczenie aktywnego słuchania, rozmowy pytaniami oraz dobrych praktyk menedżerskich, takich jak 1:1, statusy i testowe spotkania.

Dzień 2 – Analiza transakcyjna, feedback i egzekwowanie odpowiedzialności

- Analiza Transakcyjna jako narzędzie rozumienia stylów komunikacji, stanów ego i powtarzalnych schematów rozmów.
- Autodiagnoza profili komunikacyjnych oraz omówienie ich wpływu na codzienną współpracę i sytuacje napięcia.
- Feedback jako narzędzie prewencji i interwencji: dlaczego trudno go udzielać i przyjmować oraz jak robić to skutecznie.
- Ćwiczenie komunikatów wzmacniających autonomię, odpowiedzialność i gotowość do zmiany zachowania.
- Feed Forward i Radykalna Szczerość jako podejścia do rozwoju, korekty działań i wzmacniania partnerskiej komunikacji.
- Delegowanie i egzekwowanie zadań: potrzeba jasności roli, odpowiedzialności, oczekiwań i standardów wykonania.
- Ścieżka eskalacyjna w sytuacjach, gdy feedback nie działa – praca na case'ach i dobór adekwatnej interwencji.

Dzień 3 – Motywacja, zaangażowanie, różnorodność i zasoby zespołu

- Poczucie sensu pracy jako fundament motywacji, zaangażowania i długofalowej współpracy.
- Zmiany pokoleniowe wpływające na klasyczne rozumienie motywacji, lojalności i oczekiwań wobec pracy.
- Rola przynależności, rozwoju i wynagrodzenia w budowaniu lub osłabianiu motywacji pracowników.
- Budowanie zaangażowania na bazie potrzeb indywidualnych i zespołowych, z wykorzystaniem umiejętności z poprzednich modułów.
- Praca na case'ach łączących komunikację, feedback, delegowanie i motywowanie zespołu.
- Komunikacja i współpraca z różnorodnością: między pokoleniami, kulturami i neurotypami.
- Zarządzanie zasobami zespołu: monitorowanie obciążeń, regeneracja, przeciwdziałanie zmęczeniu i spadkowi efektywności.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Powitanie, agenda, cele i kontrakt.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	09-11-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 23 Dobra komunikacja - co się opłaca, a co nie. Gra szkoleniowa pokazująca różne taktyki w komunikacji i ich efekty. Współpraca, mechanizmy obronne, bloki i udrożnienie bloków.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	09-11-2026	09:15	10:30	01:15
3 z 23 -	Przerwa	-	09-11-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 23 Ekonomia Zaufania. Kapitał zaufania w komunikacji, jak przekłada się w pracy on-site i hybrydowej. Wpływ komunikacji synchronicznej i asynchronicznej na pracę zespołu. Miniwykład i ćwiczenia.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	09-11-2026	10:45	13:00	02:15
5 z 23 -	Przerwa	-	09-11-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 23 Komunikacja jako umiejętność do rozwijania: ćwiczenia. 1. Aktywne słuchanie. 2. Strukturyzowana rozmowa pytaniami (w tym pytania sokratejskie).	Zajęcia	Maciej Żylewicz	09-11-2026	13:30	15:30	02:00
7 z 23 -	Przerwa	-	09-11-2026	15:30	15:45	00:15
8 z 23 Komunikacja jako zasób: kiedy za mało, kiedy za dużo. Przegląd dobrych praktyk menadżerskich (1:1, statusy itp) z gotowymi blueprintami. Testowe spotkania.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	09-11-2026	15:45	17:00	01:15
9 z 23 Analiza Transakcyjna jako potężne narzędzie komunikacji	Zajęcia	Maciej Żylewicz	10-11-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 23 -	Przerwa	-	10-11-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 23 Wstęp do feedbacku. Dlaczego tak trudno nam go przyjmować i dawać? Miniwykład	Zajęcia	Maciej Żylewicz	10-11-2026	10:45	13:00	02:15
12 z 23 -	Przerwa	-	10-11-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 23 Feedback - jako prewencja i interwencja. Ćwiczenia pokazujące jak regulować trudne sytuacje za pomocą dobrej komunikacji budującą autonomię. Feed Forward, Radykalna Szczerość. Ćwiczenia.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	10-11-2026	13:30	14:30	01:00
14 z 23 -	Przerwa	-	10-11-2026	14:30	14:45	00:15
15 z 23 Potrzeba roli u wyznaczonych zadań. Delegacja i egzekwowanie - ścieżka eskalacyjna, gdy feedback nie działa. Miniwykład, ćwiczenia i praca na case.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	10-11-2026	14:45	17:00	02:15
16 z 23 Poczucie Sensu - dlaczego ludzie pracują? Zmiany pokoleniowe całkowicie zmieniające klasyczne rozumienie motywacji i zaangażowania.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	11-11-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 23 -	Przerwa	-	11-11-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 23 Zaangażowania na bazie potrzeb indywidualnych i zespołowych. Praca na case łączącym umiejętności z poprzednich bloków.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	11-11-2026	10:45	13:00	02:15
19 z 23 -	Przerwa	-	11-11-2026	13:00	13:30	00:30
20 z 23 Komunikacja i współpraca z różnorodnością: między pokoleniami, kulturami i neurotypami	Zajęcia	Maciej Żylewicz	11-11-2026	13:30	15:00	01:30
21 z 23 -	Przerwa	-	11-11-2026	15:00	15:15	00:15
22 z 23 Zasoby zespołu. Monitorowanie obciążeń, regeneracja i walka ze zmęczeniem.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	11-11-2026	15:15	16:00	00:45
23 z 23 -	Walidacja	-	11-11-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

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, 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	7 084,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 760,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	295,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	240,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Żylewicz

Konsultant biznesowy, trener i coach specjalizujący się w rozwoju kompetencji liderских oraz pracy z zespołami w dynamicznych organizacjach projektowych. Wspiera menedżerów i zespoły w budowaniu efektywnej komunikacji, podejmowaniu decyzji oraz wzmacnianiu odpowiedzialności i współpracy.

Posiada doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych i doradczych dla firm takich jak Accenture, IBM oraz Lingaro, gdzie prowadził szkolenia m.in. z rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji oraz stosowania narzędzi konsultingowych w pracy zespołowej.

Specjalizuje się w pracy z zespołami projektowymi, w tym w środowiskach o wysokiej dynamice zmian (startupy, organizacje technologiczne), rozwijając kompetencje w zakresie komunikacji,

feedbacku, odpowiedzialności oraz zarządzania energią i zaangażowaniem zespołu.

W pracy szkoleniowej wykorzystuje podejście warsztatowe, oparte na realnych wyzwaniach biznesowych uczestników, symulacjach i narzędziach konsultingowych. Wspiera rozwój umiejętności prowadzenia trudnych rozmów, podejmowania decyzji w warunkach niepewności oraz budowania efektywnej współpracy w zespołach.

Spełnia wymagania kompetencyjne określone w §6 Rozporządzenia Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. oraz posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w temacie usługi dla branży komunikacji marketingowej w wymiarze co najmniej 200 godzin.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe tj. prezentacje w formacie cyfrowym po po każdym dniu szkolenia .
- Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest minimum 80% obecności w usłudze i pozytywny wynik weryfikacji efektów uczenia się (walidacja) w formie testu teoretycznego oraz analizy dowodów i deklaracji.
- W usłudze rozwojowej zachowana jest rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia i walidacji. Wybrane metody walidacji: 1. TESTPRE/ POST: Uczestnicy dokonują samooceny przyrostu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych w wyniku uczestnictwa i ukończenia szkolenia. Test zawiera pytania zamknięte (wielokrotnego wyboru) i pytania otwarte. Te same pytania znajdują się w teście PRE, dostarczonym uczestnikom do wypełnienia przed szkoleniem oraz teście POST, dostarczonym uczestnikom do wypełnienia po szkoleniu. Test PRE/ POST dostarczany jest uczestnikom na platformie cyfrowej, przy wykorzystaniu smartfona lub innego urządzenia. Z

Warunki uczestnictwa

- Uczestnik, przed rozpoczęciem zajęć, otrzyma ankietę ws. szczególnych potrzeb związanych z udziałem w projekcie, które są kluczowe dla zapewnienia komfortu i dostępności.
- Dostawcą Usług nie jest podmiot pełniący funkcję operatora lub partnera w danym projekcie PSF albo podmiot powiązany z operatorem lub partnerem kapitałowo lub osobowo albo podmiot pełniący funkcję operatora PSF lub partnera operatora w którymkolwiek programie regionalnym lub programie Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021-2027.
- Dostawca Usługi potwierdza brak powiązań kapitałowych i osobowych pomiędzy dostawcą usługi a pracodawcą lub osobą dorosłą korzystającą ze wsparcia.

Informacje dodatkowe

- Uczestnictwo w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzone przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście. W przypadku usług rozwojowych w formie zdalnej w czasie rzeczywistym, potwierdzeniem jest raport z logowania uczestników, podpisany przez przedsiębiorcę i dostawcę usługi.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.
- Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.
- Usługa będzie zwolniona z VAT, w przypadku gdy uczestnik posiada dofinansowanie na poziomie minimum 70%.

Adres

ul. Czerska 8/10
00-732 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt

Aneta Jodko



E-mail aneta.jodko@sar.org.pl

Telefon (+48) 508 309 012