



COCONUT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 065 ocen

Efektywna komunikacja

Numer usługi 2026/08/06/115852/3733925

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 19.11.2026 do 21.11.2026

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	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

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	Ustanawia kanały i rytm komunikacji wewnętrznej	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
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	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje zasady konstruktywnej informacji zwrotnej	1. Opisuje zasady udzielania informacji zwrotnej, w tym technikę 3×F 2. Rozróżnia informację zwrotną opisową od oceniającej 3. Formułuje informację zwrotną opartą na konkretnych faktach i obserwacjach 4. Dobiera odpowiedni moment i kontekst do udzielenia informacji zwrotnej 5. Proponuje konkretne działania rozwojowe w ramach informacji zwrotnej	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Udziela informacji zwrotnej wyprzedzającej i korygującej	1. Rozróżnia informację zwrotną wyprzedzającą (przed oddaniem pracy) od korygującej (po odchyleniu) 2. Udziela informacji zwrotnej wyprzedzającej w odpowiednich fazach projektu	Test teoretyczny
	3. Identyfikuje sytuacje wymagające natychmiastowej informacji zwrotnej korygującej 4. Formułuje informację zwrotną korygującą w sposób konkretny i ukierunkowany na rozwiązanie	Analiza dowodów i deklaracji
Przyjmuje i wykorzystuje informację zwrotną	1. Aktywnie słucha otrzymywanej informacji zwrotnej 2. Zadaje pytania precyzujące w celu lepszego zrozumienia informacji zwrotnej 3. Identyfikuje wartościowe elementy w otrzymanej informacji zwrotnej 4. Proponuje konkretne zmiany w oparciu o otrzymaną informację zwrotną	Test teoretyczny
	1. Wymienia wskaźniki energii zespołu (frekwencja, aktywność, jakość interakcji) 2. Rozpoznaje sygnały spadku zaangażowania w zespole 10 3. Identyfikuje czynniki wpływające na spadek jakości komunikacji i zaangażowania 4. Określa wskaźniki obciążenia i postępu pracy zespołu 5. Rozróżnia zmęczenie fizyczne od wypalenia zawodowego	Analiza dowodów i deklaracji Test teoretyczny
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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
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 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

- Usługa realizowana w formie wykładów oraz symulacji i ćwiczeń. Uczestnicy mają stworzone możliwości do angażowania się w proces uczenia się i osiągania 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	19-11-2026	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
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	19-11-2026	09:15	10:30	01:15
3 z 23 -	Przerwa	-	19-11-2026	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	19-11-2026	10:45	13:00	02:15
5 z 23 -	Przerwa	-	19-11-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 23 Komunikacja jako umiejętności do rozwijania: ćwiczenia. 1. Aktywne słuchanie. 2. Strukturyzowana rozmowa pytaniami (w tym pytania sokratejskie).	Zajęcia	Maciej Żylewicz	19-11-2026	13:30	15:30	02:00
7 z 23 -	Przerwa	-	19-11-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
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	19-11-2026	15:45	17:00	01:15
9 z 23 Analiza Transakcyjna jako potężne narzędzie komunikacji	Zajęcia	Maciej Żylewicz	20-11-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 23 -	Przerwa	-	20-11-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 23 Wstęp do feedbacku. Dlaczego tak trudno nam go przyjmować i dawać? Miniwykład	Zajęcia	Maciej Żylewicz	20-11-2026	10:45	13:00	02:15
12 z 23 -	Przerwa	-	20-11-2026	13:00	13:30	00:30
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	20-11-2026	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 23 -	Przerwa	-	20-11-2026	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	20-11-2026	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	21-11-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 23 -	Przerwa	-	21-11-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 23 Zaangażowania na bazie potrzeb indywidualnych i zespołowych. Praca na case łączącym umiejętności z poprzednich bloków.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	21-11-2026	10:45	13:00	02:15
19 z 23 -	Przerwa	-	21-11-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 23 Komunikacja i współpraca z różnorodnościami: między pokoleniami, kulturami i neurotypami	Zajęcia	Maciej Żylewicz	21-11-2026	13:30	15:00	01:30
21 z 23 -	Przerwa	-	21-11-2026	15:00	15:15	00:15
22 z 23 Zasoby zespołu. Monitorowanie obciążeń, regeneracja i walka ze zmęczeniem.	Zajęcia	Maciej Żylewicz	21-11-2026	15:15	16:00	00:45
23 z 23 -	Walidacja	-	21-11-2026	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 ze 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	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 liderskich 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 rozdzielnosc funkcji pomiedzy procesem ksztalcenia i walidacji. Wybrane metody walidacji: 1. TESTPRE/ POST: Uczestnicy dokonuja samooceny przyrostu wiedzy, umiejetnosci i kompetencji spolecznych w wyniku uczestnictwa i ukończenia szkolenia. Test zawiera pytania zamknięte (wielokrotnego wyboru) i pytania otwarte. Te same pytania znajduja się w teście PRE, dostarczanym uczestnikom do wypełnienia przed szkoleniem oraz teście POST, dostarczanym uczestnikom do wypełnienia po szkoleniu. Test PRE/ POST dostarczany jest uczestnikom na platformie cyfrowej, przy wykorzystaniu smartfona lub innego urządzenia. Z

Informacje dodatkowe

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



BARTŁOMIEJ MIKOCKI

E-mail bartekmbur@gmail.com

Telefon (+48) 516 730 080