

Teichert BVP Group
business visionary people

Komunikacja menedżerska w praktyce

Numer usługi 2026/10/02/6972/3853065

1 279,20 PLN brutto

1 040,00 PLN netto

159,90 PLN brutto/h

130,00 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

TEICHERT BVP
GROUP SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

1 277 ocen

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 23.11.2026 do 23.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób pełniących funkcje kierownicze, menedżerskie i koordynacyjne oraz osób przygotowujących się do objęcia takich ról. Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które w codziennej pracy odpowiadają za komunikację z pracownikami, współpracę w zespołach, przekazywanie informacji, prowadzenie rozmów oraz budowanie skutecznych relacji zawodowych. Nie jest wymagane wcześniejsze przygotowanie z zakresu psychologii, Analizy Transakcyjnej ani modeli komunikacji.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

19-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do świadomego i skutecznego prowadzenia komunikacji w roli menedżerskiej. Uczestnik będzie przygotowany do analizowania sytuacji komunikacyjnych z wykorzystaniem Analizy Transakcyjnej i

modelu F. Schulza von Thuna, rozpoznawania różnic w sposobach komunikowania się oraz dobierania adekwatnych sposobów komunikacji do rozmówcy i sytuacji zawodowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje i rozróżnia stany Ja w Analizie Transakcyjnej oraz wyjaśnia ich wpływ na przebieg komunikacji w sytuacjach menedżerskich.	Uczestnik prawidłowo identyfikuje stany Ja na podstawie opisanych sytuacji komunikacyjnych oraz wskazuje ich wpływ na przebieg i rezultat rozmowy.	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia cztery płaszczyzny komunikatu w modelu F. Schulza von Thuna i analizuje komunikaty występujące w sytuacjach menedżerskich.	Uczestnik przyporządkowuje elementy przykładowego komunikatu do właściwych płaszczyzn modelu F. Schulza von Thuna oraz wskazuje możliwe różnice w jego interpretacji.	Test teoretyczny
Uczestnik dobiera sposób komunikacji menedżerskiej do zróżnicowanych potrzeb i sposobów funkcjonowania rozmówców.	Uczestnik na podstawie opisanej sytuacji zawodowej identyfikuje różnice w potrzebach komunikacyjnych rozmówców oraz wskazuje adekwatny sposób sformułowania i przekazania komunikatu.	Wywiad swobodny
Uczestnik dobiera adekwatny sposób prowadzenia komunikacji w typowych sytuacjach menedżerskich.	Uczestnik na podstawie opisu sytuacji menedżerskiej wybiera adekwatny sposób komunikacji oraz wskazuje sposób sformułowania komunikatu odpowiedni do celu rozmowy i jej kontekstu.	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest poprawa jakości komunikacji menedżerskiej w organizacji poprzez przygotowanie uczestników do skuteczniejszego prowadzenia rozmów z pracownikami, świadomego formułowania i przekazywania komunikatów oraz dostosowywania sposobu komunikacji do sytuacji zawodowej i zróżnicowanych potrzeb rozmówców.

Efekt usługi

Efektem usługi będzie przygotowanie uczestników do stosowania narzędzi komunikacji menedżerskiej w sytuacjach zawodowych. Osiągnięcie efektu zostanie potwierdzone poprzez wykazanie przez uczestników umiejętności rozpoznawania mechanizmów komunikacyjnych, analizowania komunikatów oraz doboru sposobu komunikacji adekwatnego do sytuacji i potrzeb rozmówcy. Kryterium osiągnięcia efektu będzie pozytywny wynik walidacji efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone na podstawie wyników walidacji przeprowadzonej po zakończeniu procesu kształcenia. Walidacja zostanie przeprowadzona z wykorzystaniem metod określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do zdefiniowanych efektów uczenia się i kryteriów ich weryfikacji. Pozytywny wynik walidacji będzie stanowił potwierdzenie osiągnięcia zakładanych efektów usługi.

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

PROGRAM USŁUGI - KOMUNIKACJA MENEDŻERSKA W PRAKTYCE

Usługa przygotowuje uczestników do świadomego i skutecznego prowadzenia komunikacji w roli menedżerskiej. Program łączy wiedzę z zakresu psychologii komunikacji z praktycznym zastosowaniem narzędzi w codziennych sytuacjach zawodowych.

1. Komunikacja menedżerska wprowadzenie

- rola komunikacji w zarządzaniu i budowaniu relacji,
- specyfika komunikacji w relacji menedżer–pracownik,
- najczęstsze bariery i źródła nieporozumień,
- analiza typowych sytuacji komunikacyjnych w pracy menedżera.

2. Analiza Transakcyjna Erica Berne'a w komunikacji menedżerskiej

- założenia Analizy Transakcyjnej,
- stany Ja: Rodzic, Dorosły, Dziecko,
- funkcjonalny model stanów Ja,
- rozpoznawanie stanów Ja w komunikacji,
- rodzaje transakcji i ich wpływ na przebieg rozmowy,
- gry psychologiczne występujące w relacjach zawodowych,
- sposoby reagowania na nieefektywne schematy komunikacyjne.

3. Model komunikacji Friedemanna Schulza von Thuna

- cztery płaszczyzny komunikatu,
- płaszczyzna rzeczowa, ujawniania siebie, relacji i apelu,
- różnice pomiędzy intencją nadawcy a interpretacją odbiorcy,
- identyfikowanie źródeł nieporozumień,
- zastosowanie modelu w rozmowach menedżerskich.

4. Komunikacja a różnorodność osobowościowa

- różnice indywidualne w sposobach komunikowania się,
- rozpoznawanie zróżnicowanych potrzeb komunikacyjnych,
- dostosowanie sposobu przekazywania informacji do rozmówcy,

- dobór języka i sposobu prowadzenia rozmowy do sytuacji zawodowej,
- komunikacja wspierająca współpracę w zróżnicowanym zespole.

5. Praktyka komunikacji menedżerskiej

- praca na sytuacjach z codziennej praktyki menedżerskiej,
- analiza przypadków,
- ćwiczenia w formułowaniu komunikatów,
- dobór sposobu komunikacji do celu rozmowy,
- zastosowanie Analizy Transakcyjnej i modelu Schulza von Thuna w sytuacjach zawodowych.

6. Walidacja efektów uczenia się

Walidacja prowadzona jest przez osobę inną niż prowadzący proces kształcenia. Obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się zgodnie z kryteriami i metodami określonymi w Karcie Usługi.

Metody dydaktyczne: interaktywny wykład, ćwiczenia indywidualne i grupowe, analiza case study, dyskusja moderowana, ćwiczenia warsztatowe.

Organizacja usługi: szkolenie stacjonarne, 8 godzin zegarowych. W ramach usługi przewidziano dwie 15-minutowe przerwy kawowe oraz jedną 30-minutową przerwę. Walidacja stanowi wyodrębniony element usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Komunikacja menedżerska i Analiza Transakcyjna – stany Ja, model funkcjonalny	Zajęcia	HUBERT TEICHERT	23-11-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 8 -	Przerwa	-	23-11-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 8 Analiza Transakcyjna – typy transakcji, gry psychologiczne, sytuacje menedżerskie	Zajęcia	HUBERT TEICHERT	23-11-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 8 -	Przerwa	-	23-11-2026	11:15	11:45	00:30
5 z 8 Model komunikacji F. Schulza von Thuna – 4 płaszczyzny komunikatu	Zajęcia	HUBERT TEICHERT	23-11-2026	11:45	13:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 8 -	Przerwa	-	23-11-2026	13:15	13:30	00:15
7 z 8 Komunikacja a różnorodność osobowości + praktyczne sytuacje menedżerskie	Zajęcia	HUBERT TEICHERT	23-11-2026	13:30	15:30	02:00
8 z 8 -	Walidacja	-	23-11-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

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 2004 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	1 279,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 040,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

159,90 PLN

Koszt osobogodziny netto

130,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

HUBERT TEICHERT

Doradca strategiczny/ trener / coach. Inicjator firmy szkoleniowej „Teichert & Partners, Psychologia i biznes” (rok założenia 1998). Posiada wieloletnie doświadczenie kształtowane poprzez konsekwentny rozwój umiejętności trenerskich/coachingowych: od szkoleń dla zespołów korporacyjnych przez executive coaching dla managementu firm współpracujących z Teichert & Partners. Przez 9 lat pracował naukowo na Uniwersytecie Szczecińskim, wykładał w ramach zajęć ze studentami Instytutu Socjologii i Psychologii, Pedagogiki, Filologii Polskiej, Słowiańskiej i Germańskiej, Ekonomii i Zarządzania.

Absolwent psychologii na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz licznych kursów i szkoleń doskonalących warsztat kompetencyjny (m.in. w zakresie terapii holistycznej metodą Gestalt, posiadacz dwóch Międzynarodowych Certyfikatów 101–Analizy Transakcyjnej, przyznanych przez International Transactional Analysis Association w San Francisco oraz przez Institute of Transactional Analysis w Cambridge). Jest certyfikowanym trenerem metody DiSC, metody MTQ Plus i PCM. Ponad 20 lat na scenie szkoleniowej uczyniło z niego niekwestionowanego i uznanego lidera wśród trenerów oraz coachów. Potwierdzeniem jego pozycji jest fakt, że cała wiedza, którą dzieli się w trakcie szkoleń, jest sprawdzona i przetestowana w procesie zarządzania Teichert&Partners, odnoszącej rok po roku kolejne sukcesy. Realizował projekty m.in. dla: Uni Credit, Zalando, CEVA Logistics, Salling Group. ...

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe wspierające realizację programu usługi, obejmujące najważniejsze zagadnienia, modele i narzędzia omawiane podczas szkolenia, w tym materiały dotyczące Analizy Transakcyjnej, modelu komunikacji F. Schulza von Thuna oraz komunikacji uwzględniającej różnorodność osobowościową. Uczestnicy otrzymają również materiały do ćwiczeń i pracy warsztatowej.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest pełnienie funkcji kierowniczej, menedżerskiej lub koordynacyjnej albo przygotowywanie się do objęcia takiej roli. Nie jest wymagane wcześniejsze przygotowanie z zakresu Analizy Transakcyjnej, modeli komunikacji ani psychologii. Uczestnik powinien zostać zgłoszony do udziału w usłudze zgodnie z zasadami obowiązującymi w Bazie Usług Rozwojowych.

Adres

ul. Ewarysta Estkowskiego 6

61-755 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Jarosław Zaleski

E-mail zaleski@teichert.pl

Telefon (+48) 509 720 079