



SNH Magdalena
Kaźmierczak -
Polowczyk

★★★★★ 4,9 / 5
6 348 ocen

Kurs: Public Relations oraz skuteczna komunikacja w życiu codziennym i zawodowym

Numer usługi 2026/10/26/15618/3904899

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 22:00 h
- 📅 19.01.2027 do 21.01.2027

5 250,00 PLN brutto
5 250,00 PLN netto
238,64 PLN brutto/h
238,64 PLN netto/h
249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Grupa docelowa usługi	Kurs jest skierowany do osób dorosłych (m.in. osób indywidualnych w wieku minimum 18 lat) oraz właścicieli i pracowników przedsiębiorstw, którzy w zakresie swojego rozwoju zawodowego i osobistego chcą podnieść kompetencje w zakresie PR, efektywnej komunikacji, asertywności oraz skutecznego budowania relacji osobistych.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	13-01-2027
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

Kurs: Public Relations kryzysowy i skuteczna komunikacja w życiu zawodowym i rozwoju osobistym przygotowuje do świadomego kreowania własnego wizerunku opartego na zaufaniu i komunikacji oraz budowania właściwych relacji zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia podstawowe pojęcia PR oraz znaczenie komunikacji w budowaniu reputacji	Definiuje pojęcie PR	Test teoretyczny
	Rozróżnia cele działań PR	Test teoretyczny
	identyfikuje czynniki wpływające na reputację organizacji	Test teoretyczny
Rozróżnia zasady profesjonalnej komunikacji w sytuacjach trudnych i konfliktowych Charakteryzuje techniki mediacyjne wykorzystywane podczas rozwiązywania konfliktów	identyfikuje zasady komunikacji w sytuacjach trudnych	Test teoretyczny
	dobiera właściwe sposoby reagowania do przedstawionej sytuacji	Wywiad ustrukturyzowany
	wskazuje sytuacje, w których można zastosować poszczególne techniki	Test teoretyczny
	dobiera technikę mediacyjną do danego przypadku	Wywiad ustrukturyzowany
	rozróżnia techniki mediacyjne	Test teoretyczny
Rozróżnia cele działań PR w środowisku zawodowym i społecznym Rozpoznaje mechanizmy presji i manipulacji oraz dobiera sposoby reagowania	wskazuje różnice pomiędzy komunikacją informacyjną, relacyjną i wizerunkową	Test teoretyczny
	identyfikuje przykłady poszczególnych działań PR	Test teoretyczny
	identyfikuje przykłady presji i manipulacji	Test teoretyczny
	rozróżnia techniki manipulacyjne	Test teoretyczny
Rozróżnia zasady udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej Rozpoznaje elementy storytellingu wykorzystywane w autoprezentacji	wskazuje zasady formułowania konstruktywnego feedbacku	Test teoretyczny
	rozróżnia feedback wzmacniający i korygujący	Test teoretyczny
	identyfikuje elementy storytellingu	Test teoretyczny
	rozpoznaje przykłady zastosowania storytellingu w budowaniu wizerunku	Test teoretyczny
	wskazuje korzyści wynikające ze stosowania storytellingu	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia sposoby zachowania równowagi pomiędzy interesem własnym a potrzebami otoczenia	identyfikuje rozwiązania uwzględniające potrzeby obu stron	Wywiad ustrukturyzowany
	wskazuje przykłady komunikacji sprzyjającej współpracy	Wywiad ustrukturyzowany
	wskazuje zasady asertywnego odmawiania	Test teoretyczny
Rozróżnia zasady komunikacji asertywnej	identyfikuje przykłady komunikatów asertywnych	Test teoretyczny
	rozróżnia komunikację asertywną, uległą i agresywną	Test teoretyczny
Rozpoznaje właściwe sposoby reagowania na hejt i negatywne komentarze w komunikacji online	wskazuje działania chroniące reputację i wizerunek	Test teoretyczny
	rozróżnia właściwe i niewłaściwe sposoby reagowania	Test teoretyczny
	dobiera odpowiednią reakcję do przedstawionej sytuacji	Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje i kompetencje

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

Kurs jest skierowany do osób dorosłych (m.in. osób indywidualnych w wieku minimum 18lat) oraz właścicieli i pracowników przedsiębiorstw, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie rozwoju zawodowego i osobistego chcą podnieść kompetencje w zakresie PR, efektywnej komunikacji, asertywności oraz skutecznego budowania relacji osobistych.

1. Test początkowy. Przedstawienie trenera, przedstawienie się uczestników, zasady współpracy, plan szkolenia
2. Wprowadzenie do szkolenia - cele oraz kompetencje, które zostaną nabyte podczas szkolenia.
3. Definicja i cele public relations jako zarządzania reputacją
4. Kształtowanie świadomego wizerunku osobistego poprzez budowanie marki własnej, dbanie o reputację, skuteczną autoprezentację oraz wyrażanie opinii w sposób wzmacniający zaufanie i wiarygodność.
5. Klasyczny PR kryzysowy – ratowanie zaufania i reputacji w relacjach osobistych i zawodowych
6. Doskonalenie sposobu prezentowania siebie poprzez rozwijanie umiejętności komunikacji werbalnej i pisemnej, budowanie relacji zawodowych, właściwe reagowanie w mediach społecznościowych oraz opowiadanie historii wzmacniających własny wizerunek.
7. Zasady pierwszego kontaktu z drugą osobą: -w komunikacji (z otoczeniem/ z członkami zespołu): -w reagowaniu na trudne sytuacje (sytuacje kryzysowe), w reagowaniu na niepożądane zachowania
8. Kształtowanie kompetencji interpersonalnych umożliwiających prowadzenie spokojnych i skutecznych rozmów, stawianie granic, rozwiązywanie konfliktów oraz radzenie sobie z trudnymi zachowaniami rozmówców i umiejętne radzenie sobie z presją i manipulacją
9. Budowanie kompetencji komunikacyjnych umożliwiających skuteczne porozumiewanie się z klientem i zespołem poprzez stosowanie odpowiednich standardów komunikacji, języka korzyści, konstruktywnego feedbacku oraz metod budowania porozumienia.
10. Twoje kompetencje: co potrafisz i w czym jesteś dobry: budowanie poczucia wartości
11. Podsumowanie dnia: pytania i odpowiedzi, ankieta ewaluacyjna
12. Test walidacyjny.

Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy komunikacyjnej umożliwiającej dwustronną interakcję pomiędzy trenerem a uczestnikami(platforma ZOOM). Uczestnicy mają możliwość korzystania zarówno z kamery jak i mikrofonu. Pytania można również zadawać za pomocą czatu.

Łączny wymiar trwania usługi wynosi 9 godzin zegarowych, w tym:

- zajęcia teoretyczne: 10 h
- zajęcia praktyczne: 7 h
- przerwy: 3 h
- walidacja: 2 h

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona za pomocą testu teoretycznego oraz wywiadu ustrukturyzowanego. Test będzie realizowany za pośrednictwem platformy Microsoft Forms, a link do niego zostanie udostępniony uczestnikom na czacie spotkania w momencie rozpoczęcia walidacji. Wywiad ustrukturyzowany odbędzie się podczas spotkania na platformie Zoom (zoom.us) i będzie obejmował jednakowy zestaw pytań (plan rozmowy) dla wszystkich uczestników. Pytania oraz klucz odpowiedzi zostały opracowane przez walidatora – eksperta, adekwatnie do określonych efektów uczenia się i kryteriów ich weryfikacji. Każdy uczestnik będzie miał zapewniony odpowiedni czas na wypełnienie testu oraz udział w wywiadzie.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Test początkowy. Przedstawienie trenera, przedstawienie się uczestników, program, zasady współpracy; Wprowadzenie do szkolenia – cele oraz kompetencje, które zostaną nabyte podczas szkolenia.	Zajęcia	Katarzyna Szulc	19-01-2027	08:00	08:30	00:30
2 z 23 Definicja public relations; Cele public relations jako zarządzania reputacją	Zajęcia	Katarzyna Szulc	19-01-2027	08:30	09:30	01:00
3 z 23 -	Przerwa	-	19-01-2027	09:30	09:45	00:15
4 z 23 Personal branding: budowanie marki osobistej; Reputacja: jak kształtujesz swój wizerunek	Zajęcia	Katarzyna Szulc	19-01-2027	09:45	11:00	01:15
5 z 23 -	Przerwa	-	19-01-2027	11:00	11:30	00:30
6 z 23 Jak budować pierwsze i końcowe wrażenia; Umiejętność autoprezentacji podczas np. rozmowy kwalifikacyjnych	Zajęcia	Katarzyna Szulc	19-01-2027	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 23 -	Przerwa	-	19-01-2027	13:00	13:15	00:15
8 z 23 Prawidłowe wyrażanie opinii; Jak codzienne działania i podejmowane decyzje wpływają na (...)	Zajęcia	Katarzyna Szulc	19-01-2027	13:15	14:30	01:15
9 z 23 Klasyczny PR kryzysowy – ratowanie zaufania(..)Sp osób komunikacji: jak mówisz, jak piszesz(..)	Zajęcia	Katarzyna Szulc	19-01-2027	14:30	16:00	01:30
10 z 23 Networking jako nawiązywanie i utrzymywanie kontaktów – budowanie sieci ambasadorów naszej osoby Obecność online: np. LinkedIn, portfolio, media społecznościowe	Zajęcia	Katarzyna Szulc	20-01-2027	08:00	09:00	01:00
11 z 23 Tworzenie odpowiedzi na opinie w mediach społecznościowych Autoprezentacja i storytelling	Zajęcia	Katarzyna Szulc	20-01-2027	09:00	10:00	01:00
12 z 23 -	Przerwa	-	20-01-2027	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 23 Opowiadanie o swoich sukcesach i umiejętności zarządzanie informacją; Zasady pierwszego kontaktu z drugą osobą,	Zajęcia	Katarzyna Szulc	20-01-2027	10:30	12:00	01:30
14 z 23 -	Przerwa	-	20-01-2027	12:00	12:30	00:30
15 z 23 Aktywne słuchanie; Radzenie sobie z emocjami innych osób w zależności od ich typu osobowości, np. podczas rozmowy z sąsiadem	Zajęcia	Katarzyna Szulc	20-01-2027	12:30	14:00	01:30
16 z 23 Jak sobie radzić z presją i manipulacją; Stosowanie standardów komunikacji wielokanałowej	Zajęcia	Katarzyna Szulc	21-01-2027	08:00	08:45	00:45
17 z 23 -	Przerwa	-	21-01-2027	08:45	09:15	00:30
18 z 23 Umiejętność stosowania języka korzyści; Tworzenie feedbacku korygującego i wzmacniającego	Zajęcia	Katarzyna Szulc	21-01-2027	09:15	10:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 23 Unikanie komunikatów blokujących Jak przekształcić „nie da się” w „możemy zrobić to w następujący sposób...”	Zajęcia	Katarzyna Szulc	21-01-2027	10:00	10:45	00:45
20 z 23 -	Przerwa	-	21-01-2027	10:45	11:15	00:30
21 z 23 Rozpoznawanie i osvajanie różnic komunikacyjnych i barier językowych w komunikacji z (...);Twoje kompetencje: co potrafisz i w czym jesteś dobry; Podsumowanie dnia, Ankieta ewaluacyjna	Zajęcia	Katarzyna Szulc	21-01-2027	11:15	12:00	00:45
22 z 23 -	Walidacja	-	21-01-2027	12:00	14:00	02:00
23 z 23 Asertywne wyznaczanie granic; Techniki mediacji z drugą osobą; Nauka asertywnego odmawiania (...); Zachowanie równowagi między interesem własnym a otoczeniem	Zajęcia	Katarzyna Szulc	21-01-2027	14:00	16:00	02:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	22:00
w tym suma godzin zajęć	17:00
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	25:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 250,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	238,64 PLN
Koszt osobogodziny netto	238,64 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	22:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Szulc

Specjalistka ds. komunikacji interpersonalnej, budowania relacji, zarządzanie stresem, czasem oraz efektywności osobistej. Jest dyplomowanym nauczycielem - tytuł magistra filologii polskiej. Posiada bogate doświadczenie w audytach jakościowych, tworzeniu instrukcji stanowiskowych, a także

koordynowaniu pracy w sektorach MŚP. W swojej pracy trenerskiej wykorzystuje wysoko rozwinięte kompetencje miękkie umiejętność przejrzystego przekazywania wiedzy, empatia, cierpliwość, umiejętne podejście do rozmówcy, łatwość nawiązywania kontaktów, umiejętność motywowania, znajomość ludzkiej psychiki i technik pracy nad sobą. Jest praktykiem w zakresie Lean Management tworzenia procesów biznesowych, wdrażania rozwiązań Kaizen, a także HACCP. W ciągu ostatnich 5 lat ukończyła szkolenia m.in. z zakresu: „5S – szkolenie z Ekspertem”, „Lean Management – Teoria, Praktyka, Narzędzia” oraz „Zmień swoje życie krok po kroku - metoda małych kroków Kaizen”, "Podstawy Psychosomatyki.", "Psychosomatyka - Ból Psychiczny, Ból Fizyczny", "Wypalenie zawodowe", "Kurs Komunikacji empatycznej i aktywnego słuchania", "Kurs Skuteczny onboarding - jak wdrażać nowych pracowników". Posiada ponad 1000h doświadczenia w zakresie edukacji osób dorosłych oraz Trener posiada doświadczenie w zakresie prowadzenia tego typu szkoleń w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma w wiadomości e-mail skrypt szkoleniowy.

Informacje dodatkowe

SNH Magdalena Kaźmierczak – Polowczyk jest Placówką Kształcenia Ustawicznego, działającą na podstawie przepisów ustawy Prawo oświatowe z dnia 14 grudnia 2016 r. (Dz. U. z 2023 r. poz. 900 z późn. zm.), zgodnie z rozporządzeniem MEN w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych z dnia 6 października 2023 r. W związku z powyższym dokumenty księgowe wystawiane są zwolnione ze względu na rodzaj prowadzonej działalności (art. 43 ust 1 pkt 26 lit. a ustawy o VAT). RSPO: 482089 REGON: 529179914

W trakcie realizacji będą wykorzystywane metody pozwalające na rozwój umiejętności, w szczególności case study, ćwiczenia do samodzielnego lub grupowego wykonania przez uczestników usługi.

Warunki techniczne

a) usługa będzie prowadzona za pośrednictwem platformy zoom.us

b) minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, kamera wbudowana/na USB, mikrofon, słuchawki/ głośniki Processor and RAM requirements Minimum Processor Single Core 1Ghz or Higher RAM 2GB Recommended Dual Core 2Ghz or Higher (i3/i5/i7 or AMD equivalent) RAM 4GB Przewodowy lub bezprzewodowy (3G or 4G/LTE). Minimum bandwidth is 600kbps (up/down) and recommended is 1.5 Mbps

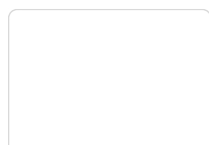
c) minimalne wymagania dotyczące łącza sieciowego: minimum 70 kb/s downloadu

d) niezbędne oprogramowanie: minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)

e) okres ważności linku do zakończenia szkolenia (wg harmonogramu)

f) Kody dostępne zostaną udostępnione najpóźniej na jeden dzień przed rozpoczęciem usługi

Kontakt



IZABELA WIKARYJCZYK

E-mail izabela.wikaryjczyk@wp.pl



Telefon (+48) 887 038 880