



TOMASZ GULAK

★★★★★ 4,9 / 5

87 ocen

Odwaga w Komunikacji: Jak mówić, żeby ludzie słuchali

Numer usługi 2025/06/22/142163/2828848

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 12.09.2025 do 13.09.2025

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

171,88 PLN brutto/h

171,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności komunikacyjne oraz nabrać odwagi w wyrażaniu własnych opinii i pomysłów w sposób skuteczny i przekonujący.

Do grupy docelowej należą:

- Menedżerowie i liderzy zespołów, którzy chcą lepiej komunikować się z pracownikami oraz wpływać na decyzje i działania zespołu
- Pracownicy działów sprzedaży, marketingu i obsługi klienta, którzy potrzebują zwiększyć swoją asertywność i skuteczność przekazu
- Specjaliści i eksperci, którzy pragną zyskać pewność siebie podczas prezentacji i rozmów biznesowych
- Osoby przygotowujące się do wystąpień publicznych lub negocjacji, które chcą opanować sztukę odważnej, ale wyważonej komunikacji
- Każdy, kto doświadcza trudności z wyrażaniem swojego zdania i chce nauczyć się mówić tak, aby być słyszany i zrozumiany

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

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

Celem szkolenia jest rozwinięcie u uczestników umiejętności odważnego i świadomego wyrażania swoich myśli oraz opinii w sposób jasny, przekonujący i empatyczny, tak aby efektywnie przyciągać uwagę słuchaczy, budować zaufanie oraz wpływać na decyzje w relacjach zawodowych i prywatnych.

Uczestnicy nauczą się przełamywać bariery komunikacyjne, zwiększać swoją asertywność oraz skutecznie radzić sobie z trudnymi sytuacjami i emocjami podczas rozmów, co przełoży się na poprawę jakości komunikacji i i

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi jasno i asertywnie wyrazić swoje opinie i potrzeby	Potrafi zaprezentować swoje stanowisko bez obawy i agresji	Test teoretyczny
Uczestnik wykazuje umiejętność słuchania i reagowania na sygnały rozmówcy	Aktywnie słucha i stosuje odpowiednie techniki parafrazy lub zadawania pytań	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi zarządzać emocjami podczas komunikacji	Utrzymuje spokój i kontrolę nad emocjami w sytuacjach konfliktowych	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi budować przekonujący przekaz dostosowany do odbiorcy	Przygotowuje i wygłasza wypowiedź adekwatną do sytuacji i potrzeb słuchaczy	Test teoretyczny
Uczestnik zna techniki przełamywania barier komunikacyjnych	Wykazuje umiejętność zastosowania przynajmniej jednej techniki w praktyce	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Ramowy program szkolenia

Nazwa usługi:

Odwaga w Komunikacji: Jak mówić, żeby ludzie słuchali

Czas trwania:

2 dni szkoleniowe, każdy od 7:00 do 23:00 (16 godzin dziennie), łącznie 32 godziny

Dzień 1

Godzina	Temat / Blok	Metody pracy
7:00 – 7:30	Powitanie, integracja, przedstawienie programu	Wprowadzenie, aktywizacja grupy
7:30 – 10:00	Moduł 1: Podstawy odwagi w komunikacji – pokonywanie lęków i barier	Wykład, dyskusja, ćwiczenia indywidualne
10:00 – 10:15	Przerwa	—
10:15 – 12:45	Moduł 2: Asertywna ekspresja – jak mówić, by być słyszany	Warsztaty, role-play
12:45 – 13:00	Przerwa	—
13:00 – 15:00	Moduł 3: Aktywne słuchanie i reagowanie	Ćwiczenia praktyczne, symulacje
15:00 – 16:00	Przerwa obiadowa	—
16:00 – 18:30	Moduł 4: Zarządzanie emocjami podczas komunikacji	Techniki relaksacyjne, case study
18:30 – 18:45	Przerwa	—
18:45 – 20:30	Moduł 5: Budowanie przekonującego przekazu	Warsztaty, prezentacje
20:30 – 20:45	Przerwa	—
20:45 – 22:30	Podsumowanie dnia, pytania i odpowiedzi	Dyskusja, feedback
22:30 – 23:00	Wieczorny networking	Networking, wymiana doświadczeń

Dzień 2

Godzina	Temat / Blok	Metody pracy
---------	--------------	--------------

7:00 – 7:30	Rozgrzewka, refleksja nad dniem pierwszym	Ćwiczenia integracyjne
7:30 – 10:00	Moduł 6: Przełamywanie barier komunikacyjnych	Praktyczne ćwiczenia, symulacje
10:00 – 10:15	Przerwa	—
10:15 – 12:45	Moduł 7: Radzenie sobie z krytyką i trudnymi rozmowami	Role-play, analiza sytuacji
12:45 – 13:00	Przerwa	—
13:00 – 15:00	Moduł 8: Budowanie autentycznego stylu komunikacji	Warsztaty indywidualne
15:00 – 16:00	Przerwa obiadowa	—
16:00 – 18:30	Moduł 9: Techniki perswazji i wpływu	Gry symulacyjne, case study
18:30 – 18:45	Przerwa	—
18:45 – 20:30	Moduł 10: Tworzenie planu rozwoju komunikacyjnego	Praca indywidualna i grupowa
20:30 – 20:45	Przerwa	—
20:45 – 22:30	Podsumowanie szkolenia, sesja pytań i odpowiedzi, ewaluacja	Dyskusja, ankiety
22:30 – 23:00	Wieczorny networking	Budowanie relacji i wymiana kontaktów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 część teoretyczna	Tomasz Gulak	12-09-2025	07:00	13:00	06:00
2 z 4 część teoretyczna	Tomasz Gulak	12-09-2025	07:00	13:00	06:00
3 z 4 Część praktyczna	Tomasz Gulak	12-09-2025	13:00	23:00	10:00
4 z 4 Część praktyczna	Tomasz Gulak	13-09-2025	13:00	23:00	10:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Gulak

Tomasz Gulak - Szkoleniowiec, mówca motywacyjny, trener, działacz społeczny, przedsiębiorca. Wieloletni manager zespołów w branży finansowej, informatycznej i turystycznej. Skuteczny handlowiec, headhunter, coach i trener rozwoju osobistego. Założyciel "Wydź przed Szereg" i pomysłodawca ogólnopolskiego cyklu wydarzeń "Kobieto - Wydź przed Szereg". Związany nieprzerwanie od ponad 12 lat z szeroko pojętym rozwojem. Dzięki swoim działaniom wydobywa potencjał z ludzi, który często jest schowany bardzo głęboko. Jest typowym przykładem na to, że „chcieć to móc” i z powodzeniem wprowadza swoje wizje w życie. Jego optymizm jest magnesem na ludzi, dzięki czemu tworzy sieci fantastycznych kontaktów. Na scenie występował z najlepszymi i najbardziej znanymi mówcami w Polsce m.in. z Sebastianem Kotowem, czy Mateuszem Grzesiakiem. Jest również fundatorem Fundacji Wydź przed Szereg oraz autorem książki Wydź przed Szereg – Punkt Zwrotny. Ambicja, chęć rozwoju oraz nieugięta wiara w lepsze jutro - te 3 rzeczy codziennie napędzają go do działania. Lubi wyzwania, dobrze odnajduje się w pracy z ludźmi. Jego dewiza życiowa brzmi "Wydź przed Szereg". Codziennie przed ten szereg wychodzi, gdzie z uśmiechem na ustach stawia czoła kolejnym wyzwaniom.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną dodatkowe materiały w formie cyfrowej

Adres

pl. Śreniawitów 9/3

35-017 Rzeszów
woj. podkarpackie

MB Premium - finance solutions

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Justyna Sbolewska

E-mail dofinansowaniaszkolen2024@gmail.com

Telefon (+48) 530 951 574