



Effect Group Sp. z
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

510 ocen

Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - online

Numer usługi 2025/08/14/5339/2940303

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 04.11.2025 do 05.11.2025

1 832,70 PLN brutto

1 490,00 PLN netto

130,91 PLN brutto/h

106,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Warsztat jest adresowany do pracowników, zespołów i liderów nastawionych na rozwój i poszerzenie kompetencji komunikacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	03-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
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

Podstawowym celem szkolenia z komunikacji interpersonalnej jest dostarczenie Uczestnikom wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznego porozumiewania się. Zwłaszcza w tych sytuacjach zawodowych, w których sprawna komunikacja jest narzędziem tworzenia i podtrzymywania relacji społecznych oraz efektywnej współpracy między ludźmi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje czynniki wspierające lub utrudniające współpracę w zespole.	• Wskazuje najczęstsze bariery komunikacyjne i ich skutki. • Opisuje warunki sprzyjające budowaniu zaufania i otwartości. • Identyfikuje własne schematy utrudniające współpracę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje techniki komunikacji wspierające współpracę i rozumienie w zespole.	• Stosuje aktywne słuchanie, parafrazę i komunikat „ja” w ćwiczeniach. • Dobiera język konstruktywny w rozmowach zespołowych. • Praktykuje pozytywne reagowanie w sytuacjach napięcia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy komunikaty sprzyjające współpracy, budujące bezpieczeństwo i poczucie wpływu.	• Opracowuje komunikaty zgodne z zasadami komunikacji empatycznej. • Wskazuje różnice między oceną a obserwacją. • Tworzy wypowiedzi wspierające wspólne cele zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje zasady komunikacji w sytuacjach różnicy zdań i napięcia.	• Wskazuje sposoby konstruktywnego reagowania na konflikt. • Stosuje techniki deeskalacji napięcia w symulacjach. • Praktykuje reakcje sprzyjające utrzymaniu współpracy mimo różnic.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Wstęp do warsztatów:

- Wzajemne poznanie się Uczestników oraz Trenerki
- Określenie celu warsztatów i zdefiniowanie potrzeb Uczestników
- Sprecyzowanie zasad obowiązujących na warsztatach oraz metodologii pracy

MODUŁ I - wszyscy umiemy mówić, zatem dlaczego czasami rujnujemy zamiast budować - czyli krótki wstęp wyrównujący poziom wiedzy o komunikacji, porozumieniu, konflikcie i odmienności:

- Czym naprawdę jest komunikacja i dlaczego warto ją trenować
- Wartość nastawienia, czyli jak przygotować się do rozmowy
- Waga i znajomość celu rozmowy oraz intencja komunikatu
- W jaki sposób łamać stereotypy – pozytywne nastawienie
- Sympatia czy szacunek - sposoby budowania i podtrzymywania szacunku między ludźmi
- Zamiana problemu na rozwiązanie - osobista odpowiedzialność za efekt komunikacji

MODUŁ II - sposoby budowania i podtrzymywania relacji między ludźmi - na czym polega „tajemnica” i jak ją stosować

W jaki sposób się komunikujemy?:

- Umiejętności komunikacyjne Uczestników – co należy wzmacniać a co warto poprawić
- Czego potrzebujemy, by się efektywnie komunikować i rozumieć - jak rozpoznać płaszczyznę komunikacyjną drugiej strony, co decyduje o byciu usłyszanym i rozumianym
- Efekt komunikacji – jak rozpoznać, nazwać i realizować wspólne oraz odmienne cele
- Trwała współpraca – jak diagnozować potrzeby swoje i innych by skutecznie się z nimi komunikować?

Informacja zwrotna – jak to zrobić konstruktywnie?:

- Kiedy i jak przekazywać informację zwrotną?
- Czy informacja zwrotna jest dla nadawcy czy dla odbiorcy?
- Twórcze i efektywne formułowanie informacji zwrotnej, która buduje a nie rani
- Jak sobie radzić z negatywną informacją zwrotną, żeby przyniosła pożądany skutek?
- Jak rozmawiać z bardzo wrażliwym/emocjonalnym człowiekiem?

Trudne sytuacje w komunikacji – jak je rozpoznać i rozwiązać?:

- Różnice i bariery komunikacyjne – jak przeciwdziałać, unikać, wykrywać
- Jak zadbać o komfort i bezpieczeństwo emocjonalne własne i swojego rozmówcy w procesie komunikacji
- W jaki sposób rozpoznać styl społeczny naszego rozmówcy i dopasować się do niego?
- Otwarta komunikacja i odniesienie do problemu – nazywamy fakty, pomijamy oceny
- Każdy myśli nieco inaczej - rozpoznanie potrzeb innych a wzajemne wspieranie się w procesie zmian. Proste techniki tj. parafraza, wyjaśnianie, język pozytywny, język „ja”
- Reguły wywierania wpływu – co robić, aby osiągać własne cele a jednocześnie zachować dobre relacje
- Język perswazji – kontrola nad drobnymi słowami, zwrotami i partykułami, które dają ogromną moc, np.: „nie” „tak, ale” „spróbuj” „i” „spowoduje, sprawi, wywoła”
- Skuteczne rodzaje pytań w rozmowie – przypomnimy sobie skuteczność pytań, zarówno zamkniętych, otwartych, alternatywnych, sugerujących, z implikacją itd

Komunikacja niewerbalna – jak panować nad własnym ciałem i jak odczytywać znaki niewerbalne u rozmówców:

- Części ciała odzwierciedlające myśli – potrenujemy odczytywanie mowy ciała rozmówcy oraz wpływanie na własne gesty i mimikę
- Sygnały poprzedzające ważne stany (odmowa, niewiara, bunt itd.) – w jaki sposób ciało rozmówcy informuje nas o jego negatywnym nastawieniu
- Lista gestów zabronionych – na co szczególnie powinniśmy być czujni

MODUŁ III - „Koncert życzeń”

Odpowiedzi na indywidualne potrzeby i pytania Uczestników

Podsumowanie warsztatów:

- Ewaluacja szkolenia
- Konkretnie, spisane postanowienia wraz z metodologią

- Wręczenie dyplomów

Trenerka zastrzega sobie możliwość drobnych modyfikacji, skrócenia lub poszerzenia niektórych modułów podczas realizacji warsztatów, ze względu na zdiagnozowane potrzeby, wyzwania lub tempo rozumienia i wykonywania ćwiczeń przez Uczestników szkolenia, w zakresie celu nadrzędnego. Poniższy program nie jest harmonogramem szkolenia, zawiera tematy, które wzajemnie się uzupełniają i będą synergicznie poruszane podczas kolejnych modułów szkolenia. Każdy warsztat jest nieco odmienny, gdyż Trenerka dopasowuje się do potrzeb, poziomu rozumienia i tempa trenowania konkretnej grupy szkoleniowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - online	Ilona Rajchel	04-11-2025	09:00	14:00	05:00
2 z 3 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - online	Ilona Rajchel	05-11-2025	09:00	13:50	04:50
3 z 3 Walidacja	Ilona Rajchel	05-11-2025	13:50	14:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,91 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Rajchel

Trenerka osobista, coach, mentorka i trenerka grup szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w rozwoju inteligencji emocjonalnej oraz kompetencji społecznych, współtwórczyni Szkoły Demokratycznej. Absolwentka psychologii oraz doradztwa na studiach psychotronicznych. Od lat prowadzi autorskie warsztaty i projekty rozwojowe dla biznesu i osób prywatnych.

Wspiera liderów, zespoły i organizacje w obszarach: zarządzania emocjami, komunikacji, współpracy, wystąpień publicznych, motywacji, kreatywności, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem oraz budowania relacji. Współpracuje m.in. z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi w obszarze samorozwoju.

Od 2008 roku ściśle współpracuje z firmą szkoleniową Effect Group. Wyróżnia ją łączenie wiedzy z psychologii, neuronauki i podejścia holistycznego. Ceni praktyczne podejście, elastyczność, humor i budowanie atmosfery sprzyjającej refleksji i rozwojowi.

Prowadziła szkolenia i coachingi dla m.in.: PZU, PGNiG, Polpharma, MAN, BASF, LG Energy Solution, ARIMR, Capgemini, Viessmann, Polsat, TVP, Sądów, ministerstw, Electrolux, AMICA, NBP, JTI, ENEA, BOSCH, WARTA, BRE Bank, CUPT, Rockfin, MOWI, VOSS, MAGAM, Teneco, GEDEON RICHTER i wielu innych. Od 5 lat prowadzi szkolenia dotyczące komunikacji nastawionej na budowanie współpracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie elektronicznej będą wysłane uczestnikom drogą mailową przed szkoleniem. Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja.

Informacje dodatkowe

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się poprzez platformę szkoleniową.

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Kontakt



Barbara Porzycka

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555