



AVENHANSEN Sp. z  
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 371 ocen

## Efektywna komunikacja interpersonalna z elementami inteligencji emocjonalnej i asertywności

Numer usługi 2025/08/18/5061/2943840

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 16.10.2025 do 17.10.2025

1 881,90 PLN brutto

1 530,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                 |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty                                                              |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób, które chcą ćwiczyć i rozwijać swoje umiejętności interpersonalne. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5                                                                                                               |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 15                                                                                                              |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 14-10-2025                                                                                                      |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                     |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 17                                                                                                              |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0                        |

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnicy zostaną przygotowani do panowania nad swoimi emocjami i właściwej komunikacji wspomagającej prawidłowe relacje interpersonalne co pozwoli im na podejmowanie dojrzałych i rozważnych decyzji opierających się na logice i rozumowaniu.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                   | Kryteria weryfikacji                                                                                      | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Charakteryzuje istotne dla komunikacji elementy                                                                                      | Wymienia podstawowe elementy komunikacji                                                                  | Test teoretyczny |
| Charakteryzuje czym jest asertywność i dlaczego to nie to samo, co umiejętność mówienia „nie”                                        | Definiuje czym jest asertywność i wymienia korzyści z niej płynące                                        | Test teoretyczny |
| Wymienia i opisuje kluczowe techniki asertywne                                                                                       | Charakteryzuje min. 3 techniki asertywne                                                                  | Test teoretyczny |
| Charakteryzuje czym jest inteligencja emocjonalna i opisuje metod jej wykorzystywania do budowania dobrych relacji interpersonalnych | Opisuje czym jest inteligencja emocjonalna                                                                | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                      | Wymienia min. 3 sposoby wykorzystania inteligencji emocjonalnej do budowania dobrych relacji z otoczeniem | Test teoretyczny |
| Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się ze współpracownikami                                                | Wymienia poznane typy błędów i blokad komunikacyjnych                                                     | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                      | Opisuje wybraną strategię komunikacyjną ułatwiającą porozumiewanie się ze współpracownikami               | 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

Warsztat szkoleniowy pokazuje i uświadamia, w jaki sposób ludzie na siebie oddziałują i z czego składa się komunikacja międzyludzka. Uczestnicy zapoznają się w praktyce z najskuteczniejszymi stylami i strategiami komunikacyjnymi, umożliwiającymi dokładne zrozumienie drugiej strony.

Umiejętność efektywnego komunikowania się nigdy wcześniej nie była tak istotna.

- Jaki jest Twój osobisty potencjał w zakresie komunikacji interpersonalnej?
- Jak dzięki komunikacji osiągnąć sukces w budowaniu relacji zawodowych z innymi?
- Czy krytyczna informacja zwrotna może „dodać skrzydeł”?
- Jakie są różnice między słyszeniem a słuchaniem?
- Czy można świadomie zarządzać komunikacją niewerbalną, aby wzbudzać zaufanie i sympatię?
- Jak parafraza wpływa na redukcję konfliktów i nieporozumień?
- Jak być zrozumianym i rozumiałym w kontaktach interpersonalnych?
- Jak stworzyć dobre relacje z rozmówcą?
- Jak słowami możemy wpływać na zachowanie innych?

Na te i inne pytania otrzymacie Państwo odpowiedź przyjmując zaproszenie na szkolenie.

## **MODUŁ I. EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ JAKO ŹRÓDŁO SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI** (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test)

Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć jak ważne jest efektywne komunikowanie się do budowania długotrwałych relacji zawodowych i osobistych; jakie są największe „bariery” komunikacyjne i jak je skutecznie przełamywać.

1. Czy można się nie komunikować?
2. Znaczenie komunikowania się w zarządzaniu ludźmi i budowaniu relacji
3. Efektywna komunikacja a „bariery” komunikacyjne – jak je pokonywać

## **MODUŁ II. AUTOPREZENTACJA I KOMUNIKACJA NIEWERBALNA JAKO KOMUNIKAT** (zadania indywidualne i grupowe, dyskusja, prezentacja, gry symulacyjne)

Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć i umieć zarządzać swoją komunikacją niewerbalną: mowa ciała, wygląd zewnętrzny, ton głosu w taki sposób, żeby być wiarygodnym partnerem do rozmowy i budować profesjonalny zawodowy wizerunek.

1. Wiarygodność zawodowa – budowanie wizerunku profesjonalisty
2. Co to jest wizerunek własny i o czym informuje innych
3. Rola wizerunku w życiu zawodowym
4. Elementy tworzenia własnego pozytywnego wizerunku – budowanie zawodowego autorytetu
5. Elementy komunikacji niewerbalnej istotne dla autoprezentacji i budowania relacji interpersonalnych –
  - mowa ciała,
  - ton głosu
  - postawa ciała i gesty,
  - kontakt wzrokowy,
  - uścisk dłoni,
  - przestrzeń osobistej komunikacji – inwazja na przestrzeń osobistą
6. Jak świadomie używać komunikacji niewerbalnej, aby wzmocnić przesłanie/ informacje/ intencje
7. Spójność komunikatu werbalnego i niewerbalnego

## **MODUŁ III. ABY SIĘ LEPIEJ ROZUMIEĆ ... SIŁA KOMUNIKACJI WERBALNEJ** (mini wykład, case study, ćwiczenia, analiza, dyskusja)

Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć i umieć umiejętnie wykorzystywać zasady poprawnej komunikacji i przekazywania informacji; jak formułować jasne i konkretne komunikaty, żeby unikać nieporozumień i konfliktów na tym tle; jak budować porozumienie z osobami, z którymi do tej pory było to trudne.

1. Anatomia wypowiedzi – „staraj się najpierw zrozumieć, a potem być zrozumianym”

2. Mówienie – prawidłowe odczytywanie „kodów” w przekazywaniu informacji na drodze nadawca – odbiorca
3. Odróżnianie faktów od interpretacji w rozmowie – skąd się biorą zniekształcenia w komunikacji werbalnej i jak je eliminować
4. Jak i co mówić, aby informacja dotarła do wszystkich
5. Wykorzystanie języka wpływu i perswazji – czyli jak słowami wpływać na zachowania innych
6. Język „szakala” i język „żyrafy” czyli o komunikacji „bez przemocy”

#### **MODUŁ IV. AKTYWNE SŁUCHANIE** (zadania indywidualne i grupowe, dyskusja)

Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć, jak ważne w zrozumieniu innych ludzi i dogadywaniu się z nimi jest zadawanie efektywnych pytań; jak zostać dobrym słuchaczem i prowadzić efektywne rozmowy z intencją – „rozmawiam, żeby się dowiedzieć i zrozumieć”.

1. Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem
2. Sztuka zadawania pytań – siła DOBRYCH pytań w komunikacji
3. Rodzaje pytań możliwych do zastosowania – pytania coachingowe
4. Korzyści z zadawania pytań
5. Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami
6. Technika parafrazy a wspólne zrozumienie komunikatów
7. 4 rodzaje powodów dla których rozmowy się nie udają
8. 4 – stopniowy model rozmowy
9. 7 sposobów na podniesienie jakości rozmowy
10. Metody prowadzenia rozmów poprzez zadawanie pytań

#### **MODUŁ V. EMOCJE** (mini wykład, dyskusja, ćwiczenia)

Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć czym jest inteligencja emocjonalna; zdiagnozujesz osobisty poziom inteligencji emocjonalnej i nauczysz się metod jej efektywnego wykorzystywania do budowania dobrych relacji interpersonalnych.

1. Rozumienie innych – postawa empatii
2. Świadomość emocjonalna – rozumienie własnych emocji i ich wpływu na budowanie relacji z innymi
3. 3 dziedziny doskonałości w pracy –
  - iloraz inteligencji
  - wiedza fachowa
  - inteligencja emocjonalna

#### **MODUŁ VI. ROLA ASERTYWNEJ KOMUNIKACJI W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH** (analizy przypadków, dyskusja, test, odgrywanie ról)

Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć, że asertywność to nie tylko mówienie „nie”; zdiagnozujesz własny poziom zachowań asertywnych i dowiesz się, jak je ćwiczyć.

1. Czym jest asertywność
2. Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikat JA
3. Pojęcie transakcji i stanów „ego” – jako źródła nieporozumień i odkrywanie metod radzenia sobie z nimi
4. Autoanaliza własnego stanu „ego”

#### **MODUŁ VII. PODSUMOWANIE SZKOLENIA** (analizy przypadków, dyskusja, informacje zwrotne dla uczestników)

1. Indywidualny plan działania

#### **MODUŁ VIII. WALIDACJA** - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

**Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:**

- Zajęcia prowadzone są metodą warsztatową opartą na aktywacji uczestników szkolenia poprzez:
- pracę w zespołach
- gry symulacyjne/ ćwiczenia praktyczne - oparte na rzeczywistych przykładach
- dyskusje na forum grupy
- testy/ ankiety
- wykład z prezentacją multimedialną (20%)

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 60/40

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

**Więcej informacji na temat szkolenia znajduje się pod poniższym linkiem:**

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/efektywna-komunikacja-interpersonalna-z-elementami-inteligencji-emocjonalnej-i-asertywnosci-2025-10-16-krakow.html>

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                      | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 2</div> Efektywna komunikacja interpersonalna z elementami inteligencji emocjonalnej i asertywności | Aleksandra Chrapko | 16-10-2025            | 10:00               | 17:00               | 07:00         |
| <div>2 z 2</div> Efektywna komunikacja interpersonalna z elementami inteligencji emocjonalnej i asertywności | Aleksandra Chrapko | 17-10-2025            | 09:00               | 16:00               | 07:00         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 881,90 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 530,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 110,70 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Aleksandra Chrapko

Akredytowany Coach ICF (ACC) oraz Analityk Transakcyjny (TA101), realizujący indywidualne i zespołowe sesje coachingowe. Od ponad 15 lat pracuje z biznesem, wspierając zespoły i ich pracowników, wykorzystując w pracy coachingowej podejście ACT (Acceptance and Commitment Training).

Posiada dwudziestoletnie doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych, coachingowych i doradczych dla firm produkcyjnych i usługowych, instytucji okołobiznesowych, a także urzędów. Jest współtwórczynią platformy rozwojowej dla liderów „Agile Leadership Tribe” oraz wykładam na kierunku Agile Leadership na Uniwersytecie SWPS.

Obszary specjalizacji:

- 1) Interwencje w zespołach: eliminowanie dysfunkcji pracy zespołowej, rozwiązywanie konfliktów, budowanie i rozwijanie zespołów, facylitacja.
- 2) Rozwijania umiejętności społecznych: efektywne radzenie sobie ze stresem i emocjami, komunikacja, sztuka prezentacji, zarządzanie sobą w czasie, asertywność, rozwój zawodowy i osobisty.
- 3) Team Coaching: budowanie i rozwijanie zespołów, zwiększenie zrozumienia w zakresie wspólnych wartości, zwiększenie poziomu samoorganizacji zespołu, poprawa komunikacji i poziomu kohezji zespołu, budowanie świadomości ról zespołowych w projekcie, zwiększenie motywacji i determinacji zespołów w zakresie realizacji wspólnych celów. Wsparcie w osiąganiu celów zespołu, usprawnienie współpracy zespołów, zrozumienie wzajemnych zachowań (analiza stylów myślenia i działania w zespole)

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia, testy) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%).

### Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN.

### Informacje dodatkowe

Miłą i fachową obsługę

- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.

- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: [www.forum-szkolenia.pl](http://www.forum-szkolenia.pl)

\* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

## Adres

ul. Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel\*\*\*\*\* Radisson Blu

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Katarzyna Szypowska**

**E-mail** [kszypowska@avenhansen.pl](mailto:kszypowska@avenhansen.pl)

**Telefon** (+48) 515 212 452