



Szkolenie z zakresu asertywności w zarządzaniu organizacją.

Numer usługi 2025/09/04/165231/2984543

921,00 PLN brutto

921,00 PLN netto

184,20 PLN brutto/h

184,20 PLN netto/h

ACTIVE PROFIT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

502 oceny

📍 Elk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 5 h

📅 08.10.2025 do 08.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest kierowane do kierownika firmy AUTO REFLEX Sp. z o.o., odpowiedzialnego za zarządzanie organizacją, podejmowanie decyzji i reprezentowanie firmy wobec klientów, partnerów i pracowników. Celem jest rozwój umiejętności asertywnej komunikacji, negocjacji i rozwiązywania konfliktów w biznesie.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

7

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

5

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

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego rozpoznawania sytuacji wymagających asertywności, stosowania technik asertywnej komunikacji, dobierania stylu komunikacji do rozmówcy i kontekstu biznesowego, budowania autorytetu poprzez jasne wyrażanie stanowiska oraz wdrażania zasad asertywności w relacjach z zespołem i partnerami biznesowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa fakty i mity dotyczące asertywności w kontekście zarządzania.	Wskazuje prawidłowe definicje i odróżnia je od mitów w pytaniach testowych.	Test teoretyczny
Identyfikuje zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w zarządzaniu zespołem.	Wymienia kluczowe zasady i ich zastosowanie w środowisku pracy.	Test teoretyczny
Dobiera narzędzia komunikacyjne do sytuacji zawodowych wymagających asertywności.	Wskazuje adekwatne narzędzia i uzasadnia ich wybór.	Wywiad swobodny
Analizuje wyniki autodiagnozy i ocenia własny styl komunikacji.	Interpretuje swój poziom asertywności i wyciąga wnioski.	Wywiad swobodny
Stosuje techniki komunikacji werbalnej w celu wyrażania opinii i postawy asertywnej.	Opisuje techniki i wskazuje przykłady ich zastosowania.	Wywiad swobodny
Wdraża strategie radzenia sobie z presją i manipulacją.	Wymienia techniki i tłumaczy ich zastosowanie w trudnych sytuacjach.	Wywiad swobodny
Przyjmuje konstruktywną krytykę i wykorzystuje ją do rozwoju.	Wskazuje właściwe reakcje i działania rozwojowe.	Test teoretyczny
Formułuje komunikaty asertywne i argumentuje swoje stanowisko.	Tworzy zwięzłe, przekonujące komunikaty zgodne z zasadami asertywności.	Wywiad swobodny
Reaguje asertywnie w sytuacjach konfliktowych i decyzyjnych.	Opisuje przykłady reakcji zgodnych z postawą asertywną.	Wywiad swobodny
Stosuje techniki zwiększające poziom asertywności.	Wymienia i opisuje konkretne techniki oraz ich zastosowanie.	Test teoretyczny
Dopasowuje styl komunikacji do kontekstu sytuacyjnego i typu odbiorcy.	Analizuje przypadki i dobiera odpowiedni styl komunikacji.	Wywiad swobodny
Rozpoznaje elementy komunikacji werbalnej i stosuje je w sposób świadomy.	Wskazuje cechy skutecznej komunikacji werbalnej i ich zastosowanie w zarządzaniu.	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

1. Asertywność w zarządzaniu – fakty i mity.
2. Kluczowe zasady skutecznej komunikacji.
3. Narzędzia komunikacji.
4. Komunikacja werbalna.
5. Autodiagnoza: Test poziomu asertywności.
6. Znaczenie asertywności w prowadzeniu organizacji.
7. Radzenie sobie z presją i manipulacją.
8. Przyjmowanie krytyki – klucz do rozwoju.
9. Wyrażenie opinii – przekonywanie i inspirowanie do działania.
10. Argumentacja – narzędzia w procesie przekonywania innych.
11. Kluczowe sytuacje wymagające asertywności.
12. Pięć technik zwiększających poziom asertywności.
13. Style komunikacji w biznesie.
14. Walidacja.

Szkolenie jest skierowane do kierownika firmy AUTO REFLEX Sp. z o.o., odpowiedzialnego za zarządzanie organizacją, podejmowanie decyzji i reprezentowanie firmy. Celem jest rozwój umiejętności asertywnej komunikacji, negocjacji i rozwiązywania konfliktów w biznesie.

Warunki organizacyjne:

- Szkolenie prowadzone jest w formule warsztatowej, łącząc teorię z praktyką, aby skutecznie rozwijać umiejętności asertywnej komunikacji w zarządzaniu. Program obejmuje pracę z trenerem, ćwiczenia praktyczne, analizę przykładów sytuacji biznesowych oraz zastosowanie technik zwiększających poziom asertywności zgodnie z założeniami programu.
- Organizator zapewnia komplet materiałów szkoleniowych, takich jak prezentacje, karty pracy oraz testy. Sala szkoleniowa jest odpowiednio wyposażona.
- Szkolenie prowadzi osoba z odpowiednimi kwalifikacjami i doświadczeniem w danej dziedzinie.
- Szkolenie trwa 7 godzin dydaktycznych, z czego: ok. 3,5 godziny przeznaczone jest na część teoretyczną, obejmującą zagadnienia asertywności w zarządzaniu, znaczenie asertywności w prowadzeniu organizacji, kluczowe sytuacje wymagające asertywności oraz omówienie pięciu technik jej rozwijania; pozostałe ok. 3,5 godziny stanowi część praktyczna, podczas której uczestnik realizuje ćwiczenia warsztatowe, test autodiagnozy oraz analizę stylów komunikacji w biznesie.
- Walidacja będzie prowadzona w formie testu teoretycznego, przeprowadzonego na zakończenie kursu, trwającego 15 minut.
- W celu potwierdzenia nabytych kompetencji uczestnik weźmie udział w walidacji przygotowanej i przeprowadzonej przez wykwalifikowanego walidatora. Na zakończenie szkolenia odbędzie się test teoretyczny trwający około 15 minut, obejmujący kluczowe zagadnienia poruszone w programie, w tym fakty i mity dotyczące asertywności, techniki jej wzmacniania oraz style komunikacji w biznesie.
- Walidator nie bierze udziału w części edukacyjnej szkolenia.
- Szkolenie ma charakter indywidualny.
- Przerwy zostały wliczone w czas trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	921,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	921,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	184,20 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Ptasznik

Dyplomowany coach z wieloletnim doświadczeniem jako kierownik regionalny w firmie farmaceutycznej, odpowiedzialny za zarządzanie i rozwój zespołów sprzedażowych. Specjalizuje się w budowaniu, motywowaniu i wspieraniu przedstawicieli medycznych i farmaceutycznych, coachingu, rekrutacjach oraz wdrażaniu strategii rozwoju rynku i nowych marek. Posiada umiejętności z zakresu asertywności w zarządzaniu, co pozwala mu efektywnie kierować zespołem, utrzymując wysoką efektywność i dobrą atmosferę pracy.

Doświadczony w utrzymywaniu relacji z liderami opinii, współpracy z hurtowniami i kluczowymi klientami, negocjacjach, optymalizacji ofert oraz organizacji akcji promocyjnych. Umiejętnie zarządza budżetem, koordynuje działania międzydziałowe oraz analizuje rynek i konkurencję w celu realizacji celów sprzedażowych i dystrybucyjnych.

W latach 2020–2025 skutecznie przeprowadził szkolenia z zarządzania czasem, strategii sprzedażowych, automatyzacji marketingu, negocjacji, obsługi klienta oraz asertywności w zarządzaniu.

Uczestnik licznych konferencji i spotkań biznesowych, aktywnie reprezentujący firmę. Posiada

akredytację do wykonywania, analizy i udzielania informacji zwrotnej z badań psychometrycznych przy użyciu narzędzia FACET5.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń, notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien dysponować podstawowymi umiejętnościami interpersonalnymi oraz doświadczeniem w kierowaniu zespołem lub zarządzaniu organizacją. Powinien być gotowy do aktywnego uczestnictwa w zajęciach, obejmujących ćwiczenia praktyczne, dyskusje i analizy przypadków. Po zakończeniu szkolenia przewidziana jest walidacja efektów uczenia się w formie testu teoretycznego, obejmującego kluczowe zagadnienia związane z asertywnością w zarządzaniu.

Informacje dodatkowe

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/- czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z2020 r., po. 1983.).

Uczestnik wymagający specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

Adres

ul. Wojska Polskiego 73A
19-300 Ełk
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Adrian Sadowski

E-mail activeprofitspzo@gmail.com

Telefon (+48) 572 347 308