



## Szkolenie z komunikacji

Numer usługi 2025/10/27/135129/3107198

899,00 PLN brutto

899,00 PLN netto

112,38 PLN brutto/h

112,38 PLN netto/h

KRAJOWE  
CENTRUM  
EDUKACYJNE  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

🗉 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna

🕒 08:00 h

📅 02.02.2026 do 10.11.2026

Brak ocen dla tego dostawcy

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Organizacja

### Grupa docelowa usługi

Kurs skierowany jest do wszystkich osób pragnących rozwinąć kompetencje w zakresie komunikacji interpersonalnej, zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym. Kurs dostępny jest dla klientów indywidualnych oraz biznesowych (firmy mogą wykupić dostęp dla swoich pracowników). Nie wymaga wcześniejszego przygotowania ani specjalistycznej wiedzy.

<https://kursyszkolenia.online/szkolenie-z-komunikacji/>

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

1000

### Forma prowadzenia usługi

zdalna

### Liczba godzin usługi

8

### 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 z komunikacji jest przygotowanie uczestników do praktycznego stosowania technik skutecznej komunikacji w życiu zawodowym i prywatnym. Uczestnicy poznają zasady komunikacji asertywnej, metody radzenia

sobie z emocjami oraz techniki budowania relacji interpersonalnych. Po ukończeniu kursu będą w stanie efektywnie prowadzić rozmowy, rozwiązywać konflikty oraz wykorzystać komunikację niewerbalną i perswazyjną w praktyce.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Analizuje i stosuje techniki komunikacji interpersonalnej w codziennych i zawodowych sytuacjach</p> <p>Rozróżnia i zarządza emocjami własnymi i innych w kontekście komunikacji</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Rozpoznaje i charakteryzuje elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej</li> <li>* Omawia zasady komunikacji asertywnej</li> <li>* Wykorzystuje aktywne słuchanie w praktyce</li> <li>* Wymienia i wyjaśnia zasady inteligencji emocjonalnej</li> <li>* Rozpoznaje emocje w sytuacjach konfliktowych</li> <li>* Stosuje strategie radzenia sobie z trudnymi emocjami</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Prezentacja</p>
<p>Projektuje skuteczne strategie komunikacyjne w relacjach biznesowych i zespołowych</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Opracowuje plan komunikacji w zespole</li> <li>* Wykorzystuje techniki perswazji i negocjacji</li> <li>* Ocenia skuteczność przekazywania informacji</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Ocena i weryfikuje efektywność komunikacji w pracy zespołowej</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Analizuje przypadki konfliktów i proponuje rozwiązania</li> <li>* Identyfikuje błędy komunikacyjne</li> <li>* Ocenia skuteczność feedbacku</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>

## 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

Szkolenie z Komunikacji to kompleksowy program e-learningowy w modelu self-paced, który pozwala uczestnikom na zdobycie wiedzy i umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, zarządzania emocjami i skutecznego porozumiewania się we własnym tempie.

## Struktura kursu:

Kurs składa się z 4 modułów tematycznych, które obejmują:

- Ponad 8 godzin materiałów wideo wysokiej jakości (Full HD)
- Prezentacje i materiały PDF do pobrania (4 materiały dodatkowe: przewodnik pisania maili, techniki argumentacji, poradnik autoprezentacji, techniki relaksacyjne)
- Testy sprawdzające po każdym module
- Zadania praktyczne i ćwiczenia do wykonania
- Egzamin/test końcowy

**Dostęp:** Bezterminowy - po zakupie kursu uczestnik ma nieograniczony dostęp do wszystkich materiałów.

## PROGRAM SZCZEGÓŁOWY:

### Moduł 1: Podstawy komunikacji interpersonalnej

- Wprowadzenie do kursu – poznanie tematu, eksperta i zakresu szkolenia
- Podstawowe pojęcia związane z komunikacją
- Elementy procesu komunikacji
- Świadome dobieranie słów w komunikacji
- Mowa ciała i komunikacja niewerbalna
- Komunikacja w życiu codziennym
- Usprawnianie codziennych interakcji z otoczeniem
- Budowanie lepszych relacji z ludźmi
- Komunikacja w relacjach rodzinnych
- Budowanie głębszych więzi rodzinnych
- Rozwiązywanie konfliktów domowych
- Zwiększanie harmonii w relacjach rodzinnych
- Komunikacja w biznesie
- Standardy komunikacji korporacyjnej
- Skuteczna współpraca z zespołem
- Zwiększanie pozycji w organizacji
- Test sprawdzający wiedzę z modułu 1

### Moduł 2: Inteligencja emocjonalna i skuteczny feedback

- Inteligencja emocjonalna w komunikacji
- Komponenty inteligencji emocjonalnej
- Wpływ emocji na komunikację
- Rozpoznawanie i zarządzanie emocjami
- Wykorzystywanie emocji jako źródła informacji
- Rozwijanie umiejętności empatii
- Metoda NVC (Porozumienie bez Przemocy) Marshalla Rosenberga
- Wyrażanie potrzeb bez konfliktów
- Skuteczne rozwiązywanie sporów
- Skuteczny feedback
- Struktura profesjonalnego feedbacku
- Motywowanie poprzez informację zwrotną
- Konstruktywna krytyka
- Przekazywanie trudnych informacji
- Budowanie kultury feedbacku pozytywnego
- Profesjonalne raportowanie
- Struktura profesjonalnego raportu
- Prezentowanie danych w przejrzysty sposób
- Zwiększanie wartości w firmie
- Asertywność
- Odmowa bez generowania konfliktów

- Zwiększanie pewności siebie
- Budowanie szacunku otoczenia
- Test sprawdzający wiedzę z modułu 2

### **Moduł 3: Zarządzanie emocjami, perswazja i budowanie zespołów**

- Techniki perswazji
- Wywieranie wpływu i techniki perswazyjne
- Przekonywanie bez manipulacji
- Zwiększanie skuteczności argumentacji
- Obrona przed manipulacją
- Zwiększanie siły argumentacji
- Empatia w komunikacji
- Zwiększanie inteligencji emocjonalnej
- Czytanie emocji innych osób
- Poprawianie jakości relacji międzyludzkich
- Radzenie sobie z trudnymi emocjami
- Techniki zarządzania stresem
- Zachowanie spokoju w trudnych sytuacjach
- Zwiększanie odporności psychicznej
- Komunikacja korporacyjna
- Standardy komunikacji korporacyjnej
- Zwiększanie profesjonalnej prezencji
- Budowanie autorytetu
- Budowanie zespołu
- Techniki integracji zespołu
- Zwiększanie zaangażowania pracowników
- Tworzenie atmosfery współpracy
- Networking
- Rozwijanie sieci wartościowych kontaktów
- Nawiązywanie trwałych relacji biznesowych
- Zwiększanie wartości na rynku pracy
- Motywowanie zespołu
- Skuteczne techniki motywowania
- Zwiększanie efektywności zespołu
- Rozwijanie umiejętności przywódczych
- Konstruktywna krytyka
- Przekazywanie konstruktywnej krytyki
- Przekazywanie trudnych informacji
- Zachowanie dobrych relacji w zespole
- Docenianie pracowników
- Techniki skutecznego doceniania
- Zwiększanie motywacji zespołu
- Budowanie pozytywnej atmosfery pracy
- Schematy komunikacji
- Sprawdzone schematy komunikacji
- Zwiększanie skuteczności przekazu
- Dostosowywanie stylu komunikacji
- Test sprawdzający wiedzę z modułu 3

### **Moduł 4: Negocjacje, komunikacja niewerbalna i zaawansowane techniki**

- Techniki negocjacyjne
- Skuteczne strategie negocjacyjne
- Zwiększanie siły w negocjacjach
- Osiąganie korzystnych porozumień
- Komunikacja niewerbalna w praktyce
- Świadome wykorzystywanie gestów
- Eliminowanie niespójnych sygnałów
- Mowa ciała i jej znaczenie
- Radzenie sobie z trudnymi osobami
- Rozpoznawanie ukrytych intencji rozmówcy
- Techniki radzenia sobie z trudnymi osobowościami
- Zwiększanie skuteczności w sytuacjach nietypowych

- Profesjonalna korespondencja biznesowa
- Pisanie profesjonalnych e-maili
- Szablony korespondencji w różnych sytuacjach
- Tworzenie przekonujących dokumentów biznesowych
- Zaawansowane techniki wywierania wpływu
- Zaawansowane techniki wywierania wpływu
- Dostosowywanie stylu komunikacji do różnych odbiorców
- Zwiększanie skuteczności przekazu
- Autorytet i perswazja
- Techniki perswazji opartej na autorytecie
- Budowanie przekonującej argumentacji
- Egzamin końcowy
- Kompleksowy test certyfikujący wiedzę z całego kursu

## CZEGO NAUCZYSZ SIĘ NA KURSIE?

Po ukończeniu kursu będziesz potrafić:

- **Skuteczna komunikacja interpersonalna:** świadomie stosować techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej, aktywnie słuchać, budować trwałe relacje zawodowe i osobiste
- **Inteligencja emocjonalna:** rozpoznawać i zarządzać emocjami własnymi i innych osób, wykorzystywać metodę NVC w codziennej komunikacji, wykazywać empatię w interakcjach
- **Asertywność i feedback:** asertywnie odmawiać bez konfliktów, przekazywać konstruktywną krytykę i trudne informacje, budować kulturę pozytywnej informacji zwrotnej w zespole
- **Perswazja i negocjacje:** skutecznie wykorzystywać techniki perswazji, prowadzić efektywne negocjacje biznesowe, bronić się przed manipulacją
- **Komunikacja biznesowa:** stosować standardy komunikacji korporacyjnej, tworzyć profesjonalną korespondencję e-mail, budować sieć kontaktów biznesowych (networking)
- **Zarządzanie zespołem:** motywować pracowników, integrować zespół, rozwiązywać konflikty, doceniać i rozwijać współpracowników
- **Radzenie sobie z emocjami:** zarządzać stresem w trudnych sytuacjach, zachowywać spokój w sytuacjach konfliktowych, zwiększać odporność psychiczną
- **Komunikacja niewerbalna:** świadomie wykorzystywać mowę ciała, gesty i mimikę, rozpoznawać ukryte intencje rozmówców, eliminować niespójne sygnały

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	899,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	899,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,38 PLN

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dodatkowe:

- Przewodniki i checklisty do praktyki komunikacji
- Poradnik autoprezentacji
- Techniki relaksacyjne i zarządzania stresem
- 5 skutecznych technik argumentacji

#### Dostępność:

- 24/7, kurs dostępny dożywotnio
- Brak ograniczeń czasowych

## Warunki uczestnictwa

### WARUNKI UCZESTNICTWA

1. **Wymagania wstępne:** brak konieczności posiadania wcześniejszej wiedzy z komunikacji interpersonalnej. Kurs dostępny dla osób indywidualnych oraz grup.
2. **Dostępność językowa:** materiały kursu w języku polskim.
3. **Wymagania dodatkowe:**
  - Motywacja do nauki i chęć rozwoju kompetencji interpersonalnych
  - Umiejętność podstawowego korzystania z komputera lub urządzenia mobilnego

## Warunki techniczne

### WARUNKI TECHNICZNE

- Komputer, laptop, tablet lub smartfon
- Słuchawki lub głośniki do odsłuchu materiałów audio/wideo
- Przeglądarka internetowa z aktualną wersją Chrome, Edge, Firefox, Safari lub Opera
- Połączenie z Internetem (szerokopasmowe zalecane dla materiałów wideo HD)

## Kontakt



**Pamela Sawicka**

**E-mail** kontakt@kursyszkolenia.online

**Telefon** (+48) 61 6427 010