



Szkoła Męskiego
stylu Agnieszka
Świąt-Kamińska
Brak ocen dla tego dostawcy

Asertywna Komunikacja - szkolenie

Numer usługi 2025/12/16/20306/3216323

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 8 h
- 📅 18.05.2026 do 18.05.2026

900,00 PLN brutto
731,71 PLN netto
112,50 PLN brutto/h
91,46 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikatory projektów	Akademia HR
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do pracowników i kadry kierowniczej, którzy w pracy zawodowej prowadzą rozmowy z klientami, współpracownikami lub przełożonymi i chcą rozwijać umiejętność asertywnej komunikacji. Uczestnicy posiadają min. 6–12 miesięcy doświadczenia zawodowego na stanowiskach wymagających kontaktów interpersonalnych. Nie jest wymagana specjalistyczna wiedza – szkolenie ma charakter teoretyczno-praktyczny.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	11-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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 jest rozwinięcie u uczestników umiejętności asertywnej komunikacji w relacjach zawodowych, umożliwiającej jasne wyrażanie własnych potrzeb, opinii i granic z poszanowaniem rozmówcy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą asertywnej komunikacji i stylów komunikacji	• definiuje pojęcie asertywności i odróżnia styl asertywny od uległego i agresywnego • charakteryzuje podstawowe zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej • omawia typowe trudne sytuacje komunikacyjne w pracy i sposoby ich rozwiązywania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje i dobiera techniki asertywnej komunikacji w różnych sytuacjach zawodowych	• identyfikuje sytuacje wymagające zastosowania asertywnej komunikacji • dobiera odpowiednie techniki asertywnej komunikacji w opisanych przypadkach • wskazuje poprawne sformułowania komunikatów asertywnych, odmów i informacji zwrotnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Jest świadomy znaczenia asertywnej komunikacji w relacjach zawodowych	• uzasadnia wpływ stylu komunikacji na relacje z klientami, współpracownikami i przełożonymi • deklaruje gotowość do stosowania zasad asertywnej komunikacji w pracy • rozróżnia konsekwencje stosowania zachowań asertywnych, uległych i agresywnych	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?

Program

Grupa docelowa:

Szkolenie jest adresowane do pracowników, menedżerów oraz właścicieli firm, którzy chcą poprawić komunikację w zespole, zwiększyć asertywność i lepiej radzić sobie w sytuacjach konfliktowych. Szkolenie może być również realizowane z udziałem osób z niepełnosprawnością.

Cel edukacyjny:

Uczestnik nabywa wiedzę i umiejętności w zakresie asertywnej komunikacji, rozpoznawania własnych i cudzych zachowań nieasertywnych, wzmacniania pewności siebie oraz radzenia sobie w trudnych sytuacjach interpersonalnych.

Czas trwania:

- 8 godzin online w czasie rzeczywistym
- Szkolenie prowadzone w godzinach dydaktycznych
- Podział czasu: 4 godziny teoretyczne, 4 godziny praktyczne (ćwiczenia, symulacje i studia przypadków)

Zakres tematyczny szkolenia

Moduł 1. Wprowadzenie do asertywności

- Mity o nieasertywnych osobach – kto tak naprawdę jest asertywny
- Czym jest „głęboka asertywność”
- Jak właściwie rozumieć asertywność
- Jak ocenić własne zachowania pod kątem asertywności
- Korzyści i ryzyka wynikające z asertywności

Moduł 2. Skąd się bierze brak asertywności?

- Przyczyny nieasertywnych zachowań
- Zachowania nieasertywne i ich konsekwencje: agresja, uległość, manipulacja
- Kiedy zachowanie nieasertywne może być odpowiednie

Moduł 3. Wewnętrzne blokady i przekonania

- Anty-asertywne myślenie – jak zmieniać negatywny monolog wewnętrzny
- Negatywne przekonania o sobie i ich wpływ na komunikację
- Powinności, wartości, potrzeby i mechanizmy obronne – jak świadomie reagować

Moduł 4. Twoje prawa i Twoja odwaga

- Prawa asertywne – jakie masz prawa i jak z nich korzystać
- Jak wzbudzić w sobie odwagę w trudnych sytuacjach
- Trening 7 kroków skutecznego uruchamiania asertywnego zachowania

Moduł 5. Wzmacnianie siebie

- Poczucie własnej wartości i pewności siebie – jak je wzmacniać
- Asertywność bez poczucia winy – reagowanie w zgodzie ze sobą

Moduł 6. Asertywność w relacjach i w konflikcie

- Konflikty w relacjach i asertywna obrona przed manipulacją
- Wyrażanie własnego zdania w sytuacjach niezgody
- Techniki zmiany kierunku rozmowy i konstruktywnego dialogu:
 - Technika „Karty na stół”
 - Technika „Otwarte Drzwi”
- Ćwiczenia praktyczne i symulacje sytuacji konfliktowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Moduł 1. Wprowadzenie do asertywności	AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA	18-05-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 6 Moduł 2. Skąd się bierze brak asertywności?	AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA	18-05-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 6 Moduł 3. Wewnętrzne blokady i przekonania	AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA	18-05-2026	11:00	12:00	01:00
4 z 6 Moduł 4. Twoje prawa i Twoja odwaga	AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA	18-05-2026	12:00	13:00	01:00
5 z 6 Moduł 5. Wzmacnianie siebie	AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA	18-05-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 6 Moduł 6. Asertywność w relacjach i w konflikcie	AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA	18-05-2026	14:00	15:00	01:00

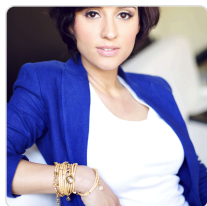
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	731,71 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,46 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA

Mgr Pedagogiki, coach i trener biznesu. Od 10 lat prowadzi szkolenia grupowe i warsztaty rozwojowe z zakresu kompetencji miękkich, w tym komunikacji interpersonalnej, autoprezentacji, asertywności i budowania wizerunku, również dla osób z niepełnosprawnością.

Specjalizuje się we wspieraniu rozwoju osobistego i zawodowego uczestników, łącząc wiedzę z pedagogiki i doświadczenie coachingowe.

Informacje dodatkowe

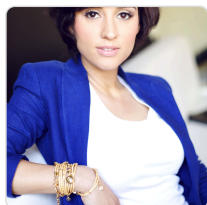
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają **prezentację szkoleniową w formacie PDF**, zawierającą wszystkie najważniejsze treści omawiane podczas szkolenia, przykłady, ćwiczenia oraz wskazówki praktyczne. Materiały te będą przesłane drogą mailową przed rozpoczęciem szkolenia lub udostępnione do pobrania w trakcie sesji online.

Warunki techniczne

1. **Platforma szkoleniowa:** Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem **Google Meet**, umożliwiającą kontakt face-to-face między prowadzącym a uczestnikami.
2. **Sprzęt uczestnika:** Uczestnik powinien dysponować komputerem, laptopem lub tabletem z dostępem do kamery i mikrofonu.
3. **Parametry łącza internetowego:** Stabilne połączenie z Internetem o minimalnej przepustowości 5 Mb/s w górę i w dół, zapewniające płynny obraz i dźwięk podczas sesji online.
4. **Oprogramowanie:** Aktualna przeglądarka internetowa obsługująca Google Meet lub aplikacja Google Meet, umożliwiającą korzystanie z funkcji czatu, dzielenia ekranu oraz pobranie materiałów szkoleniowych (prezentacja PDF).
5. **Środowisko pracy:** Ciche miejsce umożliwiające aktywny udział w szkoleniu, w tym korzystanie z kamery i mikrofonu podczas ćwiczeń praktycznych oraz dyskusji grupowych.

Kontakt



AGNIESZKA ŚWIST-KAMIŃSKA

E-mail ask@szkolameskiegostylu.pl

Telefon (+48) 513 125 202