Możliwość dofinansowania

AKAT Consulting Sp. z o.o.

4,7 / 5

6 461 ocen

Asertywność i dialog w pracy: Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna jako ochrona przed mobbingiem i mikroagresjami (zgodne z KFS 2026)

Numer usługi 2026/03/20/52158/3423519

Poznań

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

16:00 h

09.07.2026 do 10.07.2026

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową usługi są osoby aktywne zawodowo, w tym wszyscy pracownicy organizacji, kadra kierownicza, liderzy zespołów oraz specjaliści HR, którzy chcą rozwijać umiejętności asertywnej komunikacji, budowania bezpiecznego środowiska pracy oraz przeciwdziałania mobbingowi i mikroagresjom.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	08-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie asertywnej i świadomej komunikacji, rozpoznawania oraz reagowania na zachowania niepożądane (w tym mobbing i mikroagresje), a także budowania kultury dialogu i bezpiecznego środowiska pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa kluczowe elementy skutecznej komunikacji werbalnej w kontekście biznesowym.	Wskazuje kluczowe elementy skutecznej komunikacji werbalnej w kontekście biznesowym.	Test teoretyczny
Charakteryzuje różnice między komunikacją werbalną a niewerbalną i ich wpływ na odbiór przekazu w biznesie.	Wymienia i definiuje różnice między komunikacją werbalną a niewerbalną i ich wpływ na odbiór przekazu w biznesie.	Test teoretyczny
Opisuje techniki asertywnego wyrażania opinii i potrzeb w zespołach biznesowych.	Wskazuje techniki asertywnego wyrażania opinii i potrzeb w zespołach biznesowych.	Test teoretyczny
Charakteryzuje podstawowe typy osobowości według modelu DISC i potrafi identyfikować je w praktyce biznesowej.	Wskazuje podstawowe typy osobowości według modelu DISC i potrafi identyfikować je w praktyce biznesowej.	Test teoretyczny
Stosuje techniki aktywnego słuchania do poprawy jakości komunikacji w zespołach biznesowych.	Wskazuje techniki aktywnego słuchania do poprawy jakości komunikacji w zespołach biznesowych.	Test teoretyczny
Planuje i przeprowadza skuteczne prezentacje werbalne, uwzględniając strukturę i klarowność przekazu.	Wskazuje skuteczne prezentacje werbalne, uwzględniając strukturę i klarowność przekazu.	Test teoretyczny
Priorytetyzuje działania w sytuacjach konfliktowych, wykorzystując asertywne strategie komunikacyjne.	Wskazuje działania w sytuacjach konfliktowych, wykorzystując asertywne strategie komunikacyjne.	Test teoretyczny
Wykazuje się pewnością siebie podczas komunikacji biznesowej, utrzymując profesjonalny ton i postawę.	Wskazuje kluczowe cechy osobowości podczas komunikacji biznesowej	Test teoretyczny
Demonstruje gotowość do współpracy i pomocy innym członkom zespołu podczas rozwiązywania problemów komunikacyjnych.	Wskazuje kluczowe cechy osobowości podczas rozwiązywania problemów komunikacyjnych	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1

Moduł 1: Podstawy komunikacji werbalnej w sytuacjach biznesowych

Znaczenie języka mówionego w kontekście komunikacji biznesowej: analiza roli jasności, precyzji i odpowiedniego tonu w budowaniu profesjonalnego wizerunku.

Elementy skutecznej prezentacji werbalnej: skupienie na strukturze prezentacji, używaniu przykładów i historia, oraz wzmocnienie przekazu poprzez odpowiednie tempo i artykulację.

Budowanie klarowności i zrozumiałości w wypowiedziach: techniki organizacji myśli, unikanie języka zawiłego oraz angażowanie odbiorców przez pytania retoryczne i interaktywne ćwiczenia.

Ćwiczenie praktyczne: Symulacja krótkich prezentacji przez uczestników z feedbackiem od grupy.

Moduł 2: Asertywność w komunikacji w zespole

Definicja i znaczenie asertywności w kontekście biznesowym: zrozumienie różnicy między asertywnością, agresją i biernością, oraz poznawanie technik wyrażania opinii i potrzeb w sposób zdecydowany, ale szanujący innych.

Techniki wyrażania opinii i potrzeb w sposób asertywny w zespole: rozwijanie umiejętności wykorzystywania "ja" - komunikacji, wchodzenie w interakcje konstruktywne i zarządzanie konfliktami z zastosowaniem asertywności.

Radzenie sobie z konfliktami i nieporozumieniami asertywnie: praktyczne wskazówki i strategie na radzenie sobie z trudnymi sytuacjami komunikacyjnymi, włączając w to techniki negocjacyjne i mediacje.

Moduł 3: Aktywne słuchanie w sytuacjach biznesowych. Model DISC

Kluczowe elementy aktywnego słuchania: skupienie na pełnym angażowaniu się w słuchanie, wykazywaniu empatii i zrozumieniu intencji rozmówcy.

Techniki potwierdzania zrozumienia i empatycznego reagowania: nauka skutecznego potwierdzania zrozumienia poprzez powtarzanie, parafrazowanie i zadawanie pytań otwartych, oraz reagowanie z empatią i zrozumieniem na wyrażane emocje.

Omówienie podstawowych typów osobowości według modelu DISC (Dominacja, Wpływ, Stabilność, Skrupulatność) w kontekście biznesowym

Jak rozpoznawać preferencje komunikacyjne innych osób i dostosowywać swoje podejście

Ćwiczenia praktyczne: identyfikacja własnego stylu komunikacji oraz dostosowywanie się do stylów innych osób

Moduł 4: Znaczenie intonacji i tonu głosu w sytuacjach biznesowych

Jak intonacja i ton głosu wpływają na odbiór przekazu w biznesie

Ćwiczenia poprawiające dykcję i ekspresję głosu w kontekście biznesowym

Techniki utrzymywania uwagi słuchaczy

Dzień 2

Moduł 1: Gestykulacja i mowa ciała w sytuacjach biznesowych

Jak wykorzystać gesty i mowę ciała do wzmacniania przekazu w biznesie

Interpretacja gestów w różnych kulturach biznesowych

Ćwiczenia poprawiające świadomość gestów i ich znaczenia w sytuacjach biznesowych

Moduł 2: Znaczenie kontaktu wzrokowego w komunikacji w zespole

Rola kontaktu wzrokowego w budowaniu zaufania i autorytetu w zespole

Techniki utrzymywania odpowiedniego kontaktu wzrokowego w sytuacjach biznesowych

Ćwiczenia w zakresie rozwoju umiejętności kontaktu wzrokowego w zespole

Moduł 3: Proksymika i przestrzeń osobista w sytuacjach biznesowych

Znaczenie proksymiki w komunikacji biznesowej

Jak zarządzać przestrzenią osobistą podczas spotkań biznesowych

Ćwiczenia praktyczne: świadome korzystanie z przestrzeni osobistej w kontekście biznesowym

Moduł 4: Postawa ciała i ekspresja emocji

Jak postawa ciała wpływa na percepcję wiarygodności i kompetencji

Techniki poprawy postawy ciała i ekspresji emocji

Ćwiczenia praktyczne: świadomość własnej postawy i jej wpływu na komunikację

Dodatkowe narzędzie/model: Skuteczna negocjacja

Kluczowe zasady skutecznej negocjacji w kontekście biznesowym

Techniki rozwiązywania konfliktów i osiągania win-win

Studium przypadków i symulacje negocjacji

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych - 1 godz. - 60 min. Przerwy wliczają się w czas realizacji usługi.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Ostatnie 15 minut usługi przewidziane jest na przeprowadzenie walidacji usługi w formie zamkniętego testu wiedzy jednokrotnego wyboru.

Test na potrzeby walidacji jest przygotowywany przez osobę zgłoszoną w karcie usługi jako osoba prowadząca walidację.

Procedura przeprowadzenia etapu walidacji:

1. Prowadzący usługę rozdaje uczestnikom szkolenia wydrukowane arkusze testu.

2. Uczestnicy wypełniają otrzymane testy.

3. Po uzupełnieniu testu przez uczestników szkolenie prowadzący zbiera testy.

4. Wypełnione testy zostają przekazane do weryfikacji osobie przeprowadzającej walidację.

5. Po weryfikacji testów uczestnicy otrzymują informację o osiągniętym wyniku testu.

Powyższa procedura przeprowadzenia etapu walidacji usługi zapewnia rozdzielenie funkcji osoby prowadzącej usługę od osoby przeprowadzającej walidację.

Osoba prowadząca walidację nie jest fizycznie obecna na sali szkoleniowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Moduł 1: Podstawy komunikacji werbalnej w sytuacjach biznesowych. Moduł 2: Asertywność w komunikacji w zespole	EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)	09-07-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 7 PRZERWA	EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)	09-07-2026	12:00	12:30	00:30
3 z 7 Moduł 3: Aktywne słuchanie w sytuacjach biznesowych. Model DISC. Moduł 4: Znaczenie intonacji i tonu głosu w sytuacjach biznesowych	EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)	09-07-2026	12:30	16:00	03:30
4 z 7 Moduł 1: Gestykulacja i mowa ciała w sytuacjach biznesowych. Moduł 2: Znaczenie kontaktu wzrokowego w komunikacji w zespole.	EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)	10-07-2026	08:00	12:00	04:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 7 PRZERWA	EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)	10-07-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 7 Moduł 3: Proksymika i przestrzeń osobista w sytuacjach biznesowych. Moduł 4: Postawa ciała i ekspresja emocji.	EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)	10-07-2026	12:30	15:45	03:15
7 z 7 WALIDACJA TEST TEORETYCZNY	EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)	10-07-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

EKSPERT AKAT CONSULTING (C02)

Doświadczona trenerka z wieloletnim doświadczeniem w obszarze komunikacji, zarządzania zespołem oraz technik skutecznych negocjacji. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń dla kadry menedżerskiej, zarówno indywidualnych, jak i grupowych, z zakresu relacji międzyludzkich oraz rozwijania kompetencji liderskich. Na co dzień odpowiada za procesy rozwojowe pracowników w dużej organizacji zatrudniającej tysiące osób. Jest certyfikowanym Trenerem Biznesu, ukończyła akredytowaną szkołę trenerów z certyfikatem MEN i w swojej pracy wykorzystuje najnowsze techniki trenersko-warsztatowe oraz wiedzę z zakresu andragogiki, neuroandragogiki i psychologii. Posiada uprawnienia do prowadzenia analizy stylów zachowań przy pomocy narzędzia Extended DISC®, które wykorzystuje w pracy indywidualnej i zespołowej, dostarczając menedżerom cennych informacji o ich preferencjach komunikacyjnych, motywacjach i reakcjach na stres. Jako certyfikowany asesor w doradztwie personalnym, prowadzi projekty Assessment i Development Center, pomagając organizacjom odkrywać i rozwijać potencjał swoich pracowników. Dodatkowo, wspiera zespoły w budowaniu efektywnej komunikacji i wzmacnianiu współpracy, korzystając z narzędzi Sandlera. Trenerka ma również doświadczenie w tworzeniu strategii rekrutacji na stanowiska menedżerskie. Jest przekonana, że kluczem do sukcesu jest ciągły rozwój i uczenie się przez doświadczenie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Warunki uczestnictwa

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting/

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie/ certyfikat.

Usługa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w tym przepisami o VAT:

Usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego i korzysta ze zwolnienia z podatku od towarów i usług (VAT) na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług.

Usługa będzie zwolniona z podatku VAT pod warunkiem, że poziom dofinansowania ze środków publicznych wyniesie co najmniej 70% wartości usługi, zgodnie z przepisami ustawy o VAT dotyczącymi usług finansowanych ze środków publicznych.

Adres

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt

ANGELA JANAS

E-mail sprzedaz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600