



## Trening Interpersonalny PLUS-szkolenie

Numer usługi 2026/04/30/5493/3525882

2 600,00 PLN brutto

2 600,00 PLN netto

52,00 PLN brutto/h

52,00 PLN netto/h

128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

Grupa SET Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

574 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 50:00 h

📅 24.09.2026 do 24.10.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Inne / Edukacja

**Grupa docelowa usługi**

Projekt TRENING INTERPERSONALNY PLUS® został przygotowany specjalnie dla osób, które pragną rozwinąć swoje umiejętności interpersonalne i chciałyby przygotować się do prowadzenia warsztatów i treningów opartych na procesie grupowym. Program kierujemy w szczególności do: trenerów biznesu, coachów, psychologów, nauczycieli, mediatorów, moderatorów, kierowników zespołów roboczych i projektowych, studentów, menadżerów oraz wszystkich tych, od których praca wymaga wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych.

**Minimalna liczba uczestników**

10

**Maksymalna liczba uczestników**

16

**Data zakończenia rekrutacji**

23-09-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

50

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Projekt TRENING INTERPERSONALNY PLUS® przygotowuje uczestników do świadomego budowania relacji interpersonalnych oraz do zwiększenia umiejętności komunikacyjnych.

Uczestnik rozumie siebie i swój sposób funkcjonowania w świecie, poprzez badanie siebie w bezpiecznym otoczeniu. Potrafi dokonać zmiany zachowań które przeszkadzają w budowaniu i utrzymywaniu dobrych relacji z innymi ludźmi.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik posługuje się wiedzą na temat udzielania informacji zwrotnej i swoich reakcji.</p>	<p>Uczestnik: Opisuje cele i założenia treningu interpersonalnego Definiuje istotę kompetencji społecznych. Charakteryzuje model Stylów myślenia i działania FRIS® . Omawia proces zmiany.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Charakteryzuje fazy procesu grupowego Opisuje role grupowe wg. Jedlińskiego Rozpoznaje charakterystyczne zachowania adekwatne do danej fazy procesu grupowego Rozpoznaje zachowania charakterystyczne dla poszczególnych ról grupowych wg. Jedlińskiego</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Po ukończeniu projektu szkoleniowego uczestnik będzie: Rozpoznawał procesy grupowe i wykorzystywał tę wiedzę. Rozpoznawał style myślenia i działania wg FRIS®. Komunikował się efektywnie z osobami o różnych stylach myślenia i działania FRIS®. Określał swoją rolę w procesie FRIS®. Rozpoznawał opór i etapy zmiany u siebie i innych.</p>	<p>Uczestnik: Rozpoznaje i analizuje procesy grupowe w sytuacjach symulowanych. Identyfikuje style myślenia i działania FRIS® u siebie i innych. Określa swoją rolę w procesie FRIS® na podstawie studiów przypadku. Adekwatnie reaguje na opór i etapy zmiany w przykładowych sytuacjach.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Poddawać refleksji własne funkcjonowanie w grupie. Wykazywać większą świadomość własnych emocji i reakcji. Poznać i rozumieć wartość kompetencji społecznych. Wykazywać zrozumienie dla różnorodności stylów działania. Rozwijać wrażliwość na potrzeby rozwojowe innych osób.</p>	<p>Uczestnik: Adekwatnie reaguje na informacje dotyczące swojego funkcjonowania. Rozpoznaje i trafnie nazywa emocje obserwowane u siebie i innych. Wykorzystuje kompetencje społeczne (np. nieinwazyjny język lub komunikację inkluzywną) w dyskusjach. Sprawdza intencje rozmówców, dba o zrozumienie innych i oddanie swoich intencji w komunikacji z osobami o różnych stylach myślenia.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

## 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

Trening interpersonalny jest metodą rozwojową, która pozwala pogłębić wiedzę o samym sobie. Uczestnicy w trakcie treningu mają możliwość poprzyglądania się własnemu sposobowi funkcjonowania w relacjach z rodziną, współpracownikami, Klientami. Bezpieczna atmosfera w jego trakcie pozwala na eksperymentowanie z różnymi zachowaniami społecznymi. Uczestnicy mają możliwość doświadczyć emocji i przyjrzeć się swoim reakcjom, a także reakcjom innych, które są skutkiem ich zachowań.

Program skierowany jest do trenerów, coachów, menadżerów, liderów i innych osób pracujących z grupami i chcących zwiększyć świadomość tego, jak są postrzegani przez grupy i jak budują relacje.

Ramowy program Treningu zakłada zagadnienia tj.:

Proces grupowy, role grupowe wg Jedlińskiego

- fazy rozwoju grupy
- role grupowe wg Jedlińskiego
- style komunikacji w grupie
- normy i wartości grupy

Mechanizmy psychologiczne kierujące zachowaniem innych

- rozumienie osobowości
- komunikacja bez przemocy
- analiza transakcyjna
- symptomy i źródła oporu

Psychologia rozwoju i psychologia zmiany

- rozumienie emocji i praca z emocjami
- etapy procesu zmiany
- interwencje dostosowane do etapu procesu zmiany

Style Myślenia i Działania FRIS

- model FRIS - założenia ogólne
- 4 style: zawodnik, partner, wizjoner, badacz
- ile masz w sobie z każdego stylu myślenia
- autodiagnoza własnego stylu myślenia - pierwszy krok

W trakcie treningu uczestnicy doświadczają na sobie siły procesów grupowych, które kierują zachowaniami każdej grupy, zarówno tej treningowej, jak i rzeczywistych. Dzięki temu mają możliwość zrozumieć procesy psychologiczne zachodzące między uczestnikami oraz uczestnikami a trenerem na sali szkoleniowej. Trening umożliwia zrozumienie swoich typowych reakcji w sytuacjach społecznych,

pozwala nauczyć się efektywniejszej komunikacji, która jest kluczową kompetencją w obszarze budowania efektywnych relacji biznesowych i rodzinnych. to sytuacja edukacyjna, czyli proces uczenia się w oparciu o doświadczenia interpersonalne uczestników, uzyskiwane w czasie jego trwania.

Materiałem do pracy jest to, co realnie „tu i teraz” wydarza się pomiędzy uczestnikami treningu. Trening interpersonalny przebiega w oparciu o proces grupowy. Nie ma planu. Ma cele a reszta jest owocem spotkania.

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych:

- czwartek: 11-19.45
- piątek: 9-19.45
- sobota: 9-19.45
- niedziela: 9-18.45

Przerwy i wliczają się w czas trwania usługi.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Trening Interpersonalny	Jarosław Sobkowiak	24-09-2026	11:00	19:45	08:45
2 z 5 Trening Interpersonalny	Jarosław Sobkowiak	25-09-2026	09:00	19:45	10:45
3 z 5 Trening Interpersonalny	Jarosław Sobkowiak	26-09-2026	09:00	19:45	10:45
4 z 5 Trening Interpersonalny	Jarosław Sobkowiak	27-09-2026	09:00	18:45	09:45
5 z 5 Zrozumieć siebie, zrozumieć innych	-	24-10-2026	09:00	19:00	10:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	2 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 600,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

52,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

52,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Jarosław Sobkowiak

Ekonomista, Rekomendowany Trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Konsultant Biznesu.

Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu Efektywnego Treningu - Modelu SET®. Prezes Zarządu Grupy SET®.

Współtwórca Szkoły Zarządzania, Szkoły Sprzedaży, Szkoły Trenerów Biznesu i Szkoły Coachów Akademii SET®.

Posiada ponad piętnastoletnie

doświadczenie w branży szkoleniowej. Absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Szkoły Coachów zgodnej ze standardami International Coach Federation

Ponad 6000 godzin pracy na sali szkoleniowej w okresie 15 lat, w tym ponad 2000 godzin pracy z trenerami.

W ramach prowadzonych Treningów Interpersonalnych przeszkolił ponad 540osób.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostęp do platformy e-learningowej - już przed szkoleniem uczestnicy otrzymują dostęp do platformy, gdzie proszeni są o przeczytanie artykułu dotyczącego procesu grupowego oraz informacji pozwalających przygotować się do treningu. Platforma jest miejscem, gdzie uczestnicy gromadzą materiały. Szkolenie odbywa się stacjonarnie a platforma wspiera przygotowanie do udziału w zajęciach.

Materiały udostępniamy na platformie:

- Artykuł - Trening interpersonalny - kluczowe informacje
- Podcast - Trening Interpersonalny - wszystko, co chciałbyś wiedzieć
- Artykuł - kompetencje społeczne
- Podcast - Kiedy nie warto być asertywnym
- Artykuł - Psychologia rozwoju
- Artykuł - Psychologia zmiany
- Artykuł - Nie masz czasu albo motywacji - rób to, co Japończycy
- Style Myślenia FRIS - opis stylów
- Percepcja osób z różnymi perspektywami poznawczymi
- Gry szkoleniowe: Dla kogo nowy samochód, Drapacze chmur, Drzewo genealogiczne, Dylematy handlowca, Krwiożerczy wampir, Most na rzece Noruk, Obelisk

Liczba godzin szkolenia 50h, w tym:

- zajęcia teoretyczne - 12h

- zajęcia praktyczne - 38h

Warunkiem zaliczenia Szkoły jest frekwencja na poziomie **minimum 80% zajęć**.

**Sposób potwierdzania frekwencji** na szkoleniu - lista obecności.

## Informacje dodatkowe

Cena nie obejmuje kosztów dojazdu i zakwaterowania. Ponosi je uczestnik.

## Adres

ul. Jana Kazimierza 45/AD0106

01-248 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Szkoleniowe Grupy SET

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Anna Poławska**

**E-mail** [anna.polawska@grupaset.pl](mailto:anna.polawska@grupaset.pl)

**Telefon** (+48) 502 508 286