

Bielskie
Centrum
SzkolenioweBIELSKIE CENTRUM
SZKOLENIOWE
SYLWIA
STASZEWSKA

★★★★★ 4,9 / 5

3 329 ocen

**Współpraca zespołowa nastawiona na
poszukiwanie rozwiązań - warsztaty
praktyczne.**

Numer usługi 2026/04/30/116501/3526139

📍 Międzyzdroje

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 11:00 h

📅 02.09.2026 do 02.09.2026

3 198,00 PLN brutto

2 600,00 PLN netto

290,73 PLN brutto/h

236,36 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do zespołów medycznych pracujących w placówkach stomatologicznych, w szczególności do: rejestratorek medycznych, higienistek stomatologicznych, asystentek stomatologicznych, lekarzy dentystów, stomatologów oraz ortodontów.

Adresatami są pracownicy, którzy na co dzień współpracują w interdyscyplinarnym zespole, mają bezpośredni kontakt z pacjentami oraz uczestniczą w procesach wymagających sprawnej komunikacji, szybkiego reagowania na trudne sytuacje i wspólnego rozwiązywania problemów.

Szkolenie dedykowane jest osobom chcącym rozwijać umiejętności efektywnej komunikacji, radzenia sobie z konfliktami, zarządzania emocjami oraz budowania postawy nastawionej na poszukiwanie rozwiązań, co przekłada się na lepszą współpracę zespołową, wyższą jakość obsługi pacjenta oraz większy komfort pracy.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

27

Data zakończenia rekrutacji

01-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

11

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności efektywnej współpracy zespołowej poprzez kształtowanie postawy nastawionej na poszukiwanie rozwiązań, doskonalenie komunikacji wewnątrz zespołu, radzenie sobie z trudnymi sytuacjami oraz wzmacnianie kompetencji w zakresie zarządzania emocjami i udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej w pracy zespołu medycznego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik: Charakteryzuje zasady komunikacji zespołowej nastawionej na poszukiwanie rozwiązań	Uczestnik: • opisuje kluczowe elementy komunikacji pro-rozwiązaniowej, • rozróżnia bariery komunikacyjne w pracy zespołowej, • charakteryzuje style komunikacyjne i ich wpływ na współpracę	Test teoretyczny
Uczestnik: Wyjaśnia założenia modeli komunikacyjnych wspierających współpracę zespołową	Uczestnik: • omawia zasady komunikacji w duchu NVC, • charakteryzuje funkcję Okna Johari w pracy zespołu, • opisuje znaczenie Kwadrantu Offmana w rozumieniu siebie i innych.	Test teoretyczny
Uczestnik: Stosuje techniki komunikacji nastawionej na poszukiwanie rozwiązań w pracy zespołowej.	Uczestnik: • formułuje komunikaty zgodnie z zasadami NVC, • wykorzystuje aktywne słuchanie w rozmowie zespołowej, • dostosowuje styl komunikacji do rozmówcy i sytuacji zawodowej.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik: Analizuje trudne sytuacje zespołowe i dobiera metody konstruktywnego rozwiązywania konfliktów.	Uczestnik: • identyfikuje czynniki eskalujące konflikt, • proponuje strategie przeciwdziałania konfliktom, • dobiera adekwatne techniki reagowania w sytuacjach napięcia.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik: Wykorzystuje narzędzia autorefleksji do doskonalenia współpracy zespołowej.	Uczestnik: • analizuje własny styl komunikacji, • identyfikuje osobiste obszary ryzyka i rozwoju, • formułuje wnioski wspierające efektywną współpracę.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie skierowane jest do zespołów medycznych pracujących w placówkach stomatologicznych, w szczególności do: rejestratorek medycznych, higienistek stomatologicznych, asystentek stomatologicznych, lekarzy dentystów, stomatologów oraz ortodontów.

Adresatami są pracownicy, którzy na co dzień współpracują w interdyscyplinarnym zespole, mają bezpośredni kontakt z pacjentami oraz uczestniczą w procesach wymagających sprawnej komunikacji, szybkiego reagowania na trudne sytuacje i wspólnego rozwiązywania problemów.

Szkolenie dedykowane jest osobom chcącym rozwijać umiejętności efektywnej komunikacji, radzenia sobie z konfliktami, zarządzania emocjami oraz budowania postawy nastawionej na poszukiwanie rozwiązań, co przekłada się na lepszą współpracę zespołową, wyższą jakość obsługi pacjenta oraz większy komfort pracy.

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności efektywnej współpracy zespołowej poprzez kształtowanie postawy nastawionej na poszukiwanie rozwiązań, doskonalenie komunikacji wewnątrz zespołu, radzenie sobie z trudnymi sytuacjami oraz wzmacnianie kompetencji w zakresie zarządzania emocjami i udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej w pracy zespołu medycznego.

Ramowy Program Usługi:

1.Wprowadzenie

- Poznanie zasad budowania postawy nastawionej na poszukiwanie rozwiązań
- Poznanie komunikacji w zespole nastawionej na poszukiwanie rozwiązań:

aktywne słuchanie, bariery komunikacyjne, styl komunikacyjny jako podstawa dobrej współpracy

2.Doskonalenie umiejętności praktycznych

- Analiza stylu komunikacyjnego i jego wykorzystanie w pracy.
- Komunikacja w duchu NVC – forma wypowiedzi jako istotny nośnik treści.
- Kwadrant Offmana – lepsze rozumienie siebie w poszukiwaniu rozwiązań.
- 4 jeźdźców Apokalipsy w relacjach i metody na ich dostrzeżenie i pokonanie

- Pole minowe (gra) – nastawienia na poszukiwanie rozwiązań w praktyce - refleksje osobiste, obszary dostrzeżonych ryzyk, preferencje i postawy
- Okno Johan – anty konfliktowy model codziennej informacji zwrotnej w pracy
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w działaniu, wypracowywanie metod współpracy, zarządzanie emocjami.

3.Podsumowanie szkolenia.

4.Walidacja efektów szkolenia.

Warunki organizacyjne:

1. Sala przystosowana do poprowadzenia szkolenia w grupie do 27 osób.

2. Stoły i krzesła odpowiednie do przeprowadzenia szkolenia w grupie do 27 osób

3. Ekran, rzutnik, laptop do przeprowadzenia prezentacji podczas szkolenia

4. Wi Fi

5. Podział na grupy w trakcie zajęć przeprowadzane będą podziały uczestników na grupy. Podział stosowany będzie w zależności od charakteru ćwiczenia. Ćwiczenia obejmują pracę samodzielną uczestników szkolenia, pracę w parach oraz pracę w grupach maksymalnie 3 osobowych. Uczestnicy dostaną materiały w formie papierowej do realizacji zadanych ćwiczeń.

Ilość godzin: 11 godzin dydaktycznych w sumie.

Warunki do spełnienia przez uczestników: brak

Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Część teoretyczna szkolenia obejmuje: 3 godzin dydaktycznych

Część praktyczna szkolenia obejmuje: 8 godzin dydaktycznych

Szkolenie oraz walidacja przeprowadzone będą w formie stacjonarnej

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych

Godzina dydaktyczna: 45 minut.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Poznanie zasad budowania postawy nastawionej na poszukiwanie rozwiązań	Tomasz Tworek	02-09-2026	08:00	08:40	00:40

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 Poznanie komunikacji w zespole nastawionej na poszukiwanie rozwiązań: aktywne słuchanie, bariery komunikacyjne, styl komunikacyjny jako podstawa dobrej współpracy	Tomasz Tworek	02-09-2026	08:40	10:10	01:30
3 z 11 przerwa	Tomasz Tworek	02-09-2026	10:10	10:20	00:10
4 z 11 Analiza stylu komunikacyjnego i jego wykorzystanie w pracy.	Tomasz Tworek	02-09-2026	10:20	11:10	00:50
5 z 11 Komunikacja w duchu NVC – forma wypowiedzi jako istotny nośnik treści	Tomasz Tworek	02-09-2026	11:10	12:10	01:00
6 z 11 Kwadrant Offmana – lepsze rozumienie siebie w poszukiwaniu rozwiązań	Tomasz Tworek	02-09-2026	12:10	13:00	00:50
7 z 11 Przerwa	Tomasz Tworek	02-09-2026	13:00	13:20	00:20
8 z 11 4 jeźdźców Apokalipsy w relacjach i metody na ich dostrzeżenie i pokonanie	Tomasz Tworek	02-09-2026	13:20	14:00	00:40

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Pole minowe (gra), Okno Johan – anty konfliktowy model codziennej informacji zwrotnej w pracy	Tomasz Tworek	02-09-2026	14:00	15:10	01:10
10 z 11 Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w działaniu, wypracowywanie metod współpracy, zarządzanie emocjami.	Tomasz Tworek	02-09-2026	15:10	16:00	00:50
11 z 11 Walidacja efektów szkolenia	-	02-09-2026	16:00	16:45	00:45

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	3 198,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	290,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	236,36 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Tworek

Trener biznesu, manager sprzedaży i obsługi klienta, wykładowca akademicki

Od 2012 roku specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń i złożonych projektów rozwojowych z obszaru szeroko rozumianych kompetencji miękkich. Posiada bogate doświadczenie w zarządzaniu zespołami.

Jako manager, lider zespołów oraz trener zdobył doświadczenie, które pozwala mu na rozumienie zagadnień z obszaru doświadczeń klienta, procesu sprzedaży oraz kompetencji osobistych. Dzięki temu na prowadzonych przez niego szkoleniach wspiera się nie tylko wiedzą akademicką lecz także praktycznym doświadczeniem ze świata biznesu. Przeprowadził ponad 5000 godzin szkoleń i treningów indywidualnych.

Od listopada 2023 współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito w zakresie prowadzenia zajęć dla studentów studiów magisterskich i podyplomowych.

Wykształcenie/akredytacje/certyfikaty: Trener biznesu - ukończył szkolenie Train the Trainer oraz szereg szkoleń trenerskich, w tym: „Szkolenie dla Trenerów Call Center”, „Wspieram wymagam, czyli o rozmowie coachingowej”. Jest absolwentem Uniwersytetu Śląskiego gdzie z tytułem magistra ukończył kierunek Politologia o specjalizacji Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna. Obecnie studiuje psychologię (planowany termin obrony pracy magisterskiej – marzec 2026) w Instytucie Psychologii Akademii Humanitas w Sosnowcu, gdzie dodatkowo angażuje się w działalność tamtejszego Koła Naukowego. W przyszłości planuje ukończyć szkołę psychoterapii w nurcie poznawczo-behawioralnym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, karty pracy.

Informacje dodatkowe

1. Informacja dotycząca uwzględniania podatku VAT: zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983) lub na podstawie art. 113 ust. 1 o podatku od towarów i usług: "Sprzedawca zwolniony podmiotowo z podatku od towarów i usług".

Adres

ul. Promenada Gwiazd 1
72-500 Międzyzdroje
woj. zachodniopomorskie

Sala konferencyjna

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SYLWIA STASZEWSKA

E-mail syla.staszewska@gmail.com

Telefon (+48) 602 699 592