



Nowoczesna komunikacja w organizacji: zespół, współpraca międzydziałowa i dialog kadry kierowniczej z doradcami w standardach pokolenia „Z”

Numer usługi 2026/05/04/175925/3534932

7 134,00 PLN brutto
5 800,00 PLN netto
178,35 PLN brutto/h
145,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

HOUSE OF IMPACT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

582 oceny

📍 Leszno

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 40:00 h

📅 18.06.2026 do 21.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Pracownicy zespołów projektowych i operacyjnych, kadra kierownicza średniego i wyższego szczebla, liderzy zespołów, specjaliści współpracujący z doradcami i konsultantami, osoby odpowiedzialne za komunikację między działami.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	17-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie skutecznej komunikacji w zespole, pomiędzy działami organizacji oraz w relacjach kadry kierowniczej z doradcami i ekspertami zewnętrznymi, z uwzględnieniem nowoczesnych standardów komunikacyjnych charakterystycznych dla pokolenia „Z”, różnorodności pokoleniowej oraz aktualnych trendów w środowisku pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie znaczenie komunikacji w organizacji	Wskazuje bariery komunikacyjne w zespołach	Test teoretyczny
	Identyfikuje różnice stylów komunikacyjnych	Test teoretyczny
	Rozpoznaje wpływ komunikacji na efektywność pracy	Test teoretyczny
	Dobiera styl komunikacji do odbiorcy	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje skuteczne techniki komunikacji zespołowej	Stosuje komunikaty zadaniowe i empatyczne	Test teoretyczny
	Reaguje konstruktywnie na nieporozumienia	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi komunikację międzydziałową	Formułuje jasne cele komunikacyjne	Test teoretyczny
	Potrafi moderować spotkania między działami	Test teoretyczny
	Rozwiązuje konflikty interesów	Test teoretyczny
Uczestnik komunikuje się efektywnie z doradcami i ekspertami	Przygotowuje brief komunikacyjny	Test teoretyczny
	Definiuje oczekiwania i zakres współpracy	Test teoretyczny
	Udziela informacji zwrotnej	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 – Fundamenty komunikacji zespołowej

Godziny szkoleniowe: 10:00–20:00

Blok 1. Wprowadzenie i cele szkolenia (10:00–11:30)

- przedstawienie trenera i uczestników
- oczekiwania i potrzeby szkoleniowe
- ćwiczenie integracyjne „Mój styl komunikacji”

Przerwa (11:30–11:45)

Blok 2. Style komunikacyjne i bariery w zespole (11:45–13:15)

- style komunikacyjne
- najczęstsze błędy komunikacyjne
- analiza przypadków

Przerwa (13:15–13:30)

Blok 3. Komunikacja zadaniowa i empatyczna (13:30–15:00)

- różnice i zastosowanie
- aktywne słuchanie
- komunikaty „JA”

Przerwa (15:00–15:30)

Blok 4. Feedback i informacja zwrotna (15:30–17:30)

- modele feedbacku
- rozmowy korygujące i wspierające
- ćwiczenia w parach

Przerwa (17:30–17:45)

Blok 5. Budowanie kultury otwartej komunikacji (17:45–19:15)

- zaufanie i transparentność
- rola lidera w komunikacji

Blok 6. Podsumowanie dnia (19:15–20:00)

DZIEŃ 2 – Komunikacja międzydziałowa

Godziny szkoleniowe: 10:00–20:00

Blok 1. Przepływ informacji w organizacji (10:00–12:00)

- kanały komunikacyjne
- odpowiedzialność informacyjna

Przerwa (12:00–12:15)

Blok 2. Spotkania między działami – moderowanie (12:15–14:00)

- struktura spotkań
- role uczestników

Przerwa (14:00–14:15)

Blok 3. Konflikty interesów i napięcia (14:15–15:30)

- źródła konfliktów
- techniki rozwiązywania

Przerwa (15:30–16:00)

Blok 4. Negocjacje wewnętrzne (16:00–17:45)

- komunikacja win-win
- case study

Przerwa (17:45–18:00)

Blok 5. Kultura współpracy między działami (18:00–19:30)

Blok 6. Podsumowanie dnia (19:30–20:00)

DZIEŃ 3 – Kadra kierownicza i komunikacja z doradcami

Godziny szkoleniowe: 10:00–20:00

Blok 1. Komunikacja strategiczna lidera (10:00–12:00)

Przerwa (12:00–12:15)

Blok 2. Briefowanie ekspertów i doradców (12:15–14:00)

- zakres współpracy
- definiowanie celów

Przerwa (14:00–14:15)

Blok 3. Delegowanie i egzekwowanie zadań (14:15–15:30)

Przerwa (15:30–16:00)

Blok 4. Zarządzanie zmianą komunikacyjną (16:00–17:45)

Przerwa (17:45–18:00)

Blok 5. Trudne rozmowy menedżerskie (18:00–19:30)

Blok 6. Notatki wdrożeniowe (19:30–20:00)

DZIEŃ 4 – Standardy komunikacji pokolenia Z + walidacja

Godziny szkoleniowe: 10:00–20:00

Blok 1. Charakterystyka komunikacyjna pokolenia Z (10:00–11:30)

Przerwa (11:30–11:45)

Blok 2. Cyfrowe kanały komunikacji i asynchroniczność (11:45–13:15)

Przerwa (13:15–13:30)

Blok 3. Transparentność i szybkość reakcji (13:30–14:45)

Przerwa (14:45–15:15)

Blok 4. Warsztaty praktyczne komunikacyjne (15:15–16:45)

Blok 5. Przygotowanie do walidacji i plan działań (16:45–17:45)

Przerwa (17:45–18:00)

Blok 6. Walidacja kompetencji (18:00–20:00)

Warunki organizacyjne:

·Szkolenie będzie miało charakter warsztatowy, łącząc teorię z praktyką w celu skutecznego przyswojenia wiedzy i umiejętności.

·W ramach szkolenia przewidziano ćwiczenia grupowe.

·Sala szkoleniowa wyposażona w materiały dydaktyczne oraz narzędzia multimedialne wspomagające proces nauki.

·Organizator zapewnia komplet materiałów szkoleniowych.

·Maksymalna liczba osób w grupie: 20.

·Czas trwania zajęć teoretycznych: około 18 h zegarowych - w zależności od umiejętności grupowych, reszta zajęć to praktyka - która będzie trwała około 20 h zegarowych, podczas której uczestnik zrealizuje pełen zakres praktyczny usługi rozwojowej.

·W celu potwierdzenia nabytych kompetencji uczestnicy przejdą walidację w formie testu teoretycznego, przygotowanego i zweryfikowanego przez walidatora. Na zakończenie szkolenia przeprowadzony zostanie test podsumowujący, obejmujący m.in. praktyczne zastosowanie narzędzi budowania relacji i standardów. Uczestnicy będą odpowiadać na pytania sprawdzające praktyczne umiejętności w zakresie komunikacji w zespole.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Fundamenty komunikacji zespołowej	SEBASTIAN FIGAT	18-06-2026	10:00	20:00	10:00
2 z 5 Komunikacja międzypodmiotowa	SEBASTIAN FIGAT	19-06-2026	10:00	20:00	10:00
3 z 5 Kadra kierownicza i komunikacja z doradcami	SEBASTIAN FIGAT	20-06-2026	10:00	20:00	10:00
4 z 5 Standardy komunikacji pokolenia Z	SEBASTIAN FIGAT	21-06-2026	10:00	18:00	08:00
5 z 5 Walidacja końcowa	-	21-06-2026	18:00	20:00	02:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 134,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

ADAM PECYNA

Absolwent renomowanych uczelni takich jak Uniwersytet Gdański na wydziale Politologii, oraz Wyższej szkoły Bankowej na wydziale Ekonomii ze specjalizacją zarządzania i sprzedaży.

Adam Pecyna jest cenionym ekspertem z zakresu psychologii sprzedaży, zarządzania, oraz budowania zespołów który swoją wiedzę od wielu lat wykorzystuje w praktyce do pomocy przedsiębiorstwom w rozwoju i poprawy efektywności. Przechodził stanowiska od przedstawiciela handlowego, przez managera, oraz dyrektora. Zarządzał i był odpowiedzialny za budowę zespołów nawet do 80 pracowników.

Pracował między innymi w branżach takich jak hotelarska, gastronomiczna, rozwój osobisty, oraz e-learning.

Trener-wykładowca na kursach, oraz szkoleniach sprzedaży i zarządzania od ponad 7 lat. Pomaga wielu firmom analizować efektywność ich rozwiązań i procesów biznesowych.



2 z 3

Jerzy Kundzik

Podczas mojego ponad 12 letniego doświadczenia w branży gastronomicznej miałem okazję współtworzyć projekty, które na stałe wpisały się w Polską mapę gastronomiczną. Zbierałem wiedzę oraz nabywałem umiejętności od kameralnych projektów po kilkuset osobowe koncepty restauracyjne jak Restauracja Browar Warszawski, czy też lokale o charakterze bardziej nocnym jak Baila Show & Dining.

Sytuacje, z którymi się zetknąłem oraz osoby, które poznałem na swojej drodze pozwoliły mi na rozwinięcie się na polach takich jak tworzenie relacji, szeroko rozumiana sprzedaż, czy budowanie świadomości marki. Praca w tak różnorodnych środowiskach nauczyła mnie przekuć pozorne niedogodności w zalety oraz atuty konceptów restauracyjnych.

Podczas tworzenia strategii szkoleniowej stawiam na zrozumienie problemów, z którymi boryka się konkretny projekt. Udoskonalenie istniejących procedur oraz jak najlepsze przygotowanie załogi na możliwości, które się przed nimi otwierają. Ma to bezpośrednie przełożenie na zwiększenie wyników sprzedażowych, a co za tym idzie zwiększenie zarobków zarówno dla pracownika jak i pracodawcy.



3 z 3

SEBASTIAN FIGAT

Sebastian to doświadczony manager gastronomii, specjalizujący się w optymalizacji procesów, sprzedaży eventowej oraz wdrażaniu nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, w branży HoReCa. Swoją karierę rozpoczął jako kelner, przechodząc przez kolejne szczeble aż do roli managera zarządzającego w prestiżowych lokalach, takich jak Baila Show & Dining, Browar Warszawski czy Blue Cactus. Dzięki doświadczeniu w sprzedaży eventów osiągnął rekordowe wyniki, generując przychody na poziomie ponad 6 mln zł rocznie. Sebastian ukończył certyfikowany kurs Business Programme AI w Ecadeo Jakuba Roskosza, co pozwoliło mu skutecznie wdrażać rozwiązania AI zwiększające rentowność restauracji. Ukończył Akademię Teatralną im. Aleksandra Zelwerowicza w Warszawie na kierunku aktorstwo dramatyczne. Posiada także certyfikaty Managera Gastronomii HorArt HoReCa Academy Poland, kurs mediacji PARP oraz wystąpień publicznych. Specjalizuje się w zwiększaniu obrotu firm i podnoszeniu efektywności operacyjnej poprzez optymalizację procesów. Swoją wiedzę przekłada również na szkolenia w innych branżach, pokazując uniwersalność sztucznej inteligencji oraz swoich umiejętności mediacyjnych i sprzedażowych. Jego podejście łączy strategiczne zarządzanie, skuteczną sprzedaż i innowacyjne technologie, czyniąc go jednym z najbardziej wszechstronnych ekspertów w optymalizacji biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Każdy z uczestników otrzymuje dedykowane materiały szkoleniowe (komplet dokumentów szkoleniowych w wersji pdf)

Adres

rynek Rynek 29

64-100 Leszno

woj. wielkopolskie

Sala w Restauracji

Kontakt



JACEK JASKÓLSKI

E-mail jacek@houseofimpact.co

Telefon (+48) 698 691 309