



FUNDACJA
ROZWOJU
KOMPETENCJI I
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚCI PROAKTYWNI

★★★★★ 4,6 / 5
269 ocen

Komunikacja i rozwiązywanie konfliktów w zespole

Numer usługi 2026/05/04/137673/3536670

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 24:00 h
- 📅 25.01.2027 do 22.03.2027

2 640,00 PLN brutto
2 640,00 PLN netto
110,00 PLN brutto/h
110,00 PLN netto/h
154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do każdego, kto chce podnieść swoje kompetencje w zakresie asertywnej komunikacji z innymi oraz rozwiązywania konfliktów, w szczególności do pracowników i menedżerów różnych szczebli organizacji. Zapraszamy również całe zespoły, które na co dzień współpracują.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego komunikowania się oraz zarządzania konfliktami poprzez asertywne wyrażanie własnych potrzeb i opinii oraz opanowanie emocji w sytuacjach konfliktowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • definiuje asertywności i jej roli w komunikacji interpersonalnej, • charakteryzuje asertywne zachowania, • rozróżnia zachowania asertywne, agresywne, pasywne i manipulacyjne, • charakteryzuje techniki asertywnej komunikacji, • rozróżnia typy konfliktów w zespole.	Uczestnik: • różni między asertywnością a innymi stylami komunikacji, • charakteryzuje znaczenie asertywności w relacjach zawodowych i prywatnych, • charakteryzuje przykłady asertywnej postawy w różnych sytuacjach (np. odmowa, wyrażanie opinii, przyjmowanie krytyki), • klasyfikuje podane przykłady zachowań do odpowiednich kategorii (zachowania asertywne, agresywne, pasywne i manipulacyjne), • charakteryzuje wybrane techniki (np. zdarta płyta, technika FUKO, jujitsu werbalne).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIĘTNOŚCI: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • projektuje komunikaty asertywnej informacji zwrotnej w modelu FUKO, • projektuje komunikaty, przez które skutecznie wyraża potrzeby i oczekiwania w sposób szanujący innych, • stosuje strategie rozwiązywania konfliktów oraz techniki mediacji i negocjacji. KOMPETENCJE SPOŁECZNE: • stosuje techniki zarządzania emocjami w sytuacjach konfliktowych.	Uczestnik: • projektuje poprawny komunikat zawierający wszystkie elementy modelu FUKO (F – fakty, U – uczucia, K – konsekwencje, O – oczekiwania), • projektuje komunikaty pozbawione ocen, • formułuje komunikat „ja” zamiast „ty”, • formułuje komunikaty jasne, uprzejme, nienaruszające granic innych, • dobiera strategie do konkretnej sytuacji konfliktowej (np. kompromis, współpraca). Uczestnik: • charakteryzuje poznane techniki opanowania emocji (np. oddech, dystans, przerwa emocjonalna), • definiuje i nazywa emocje oraz adekwatnie je komunikować.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 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 każdego, kto chce podnieść swoje kompetencje w zakresie asertywnej komunikacji z innymi oraz rozwiązywania konfliktów, w szczególności do pracowników i menedżerów różnych szczebli organizacji. Zapraszamy również całe zespoły, które na co dzień współpracują.

Podczas szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

Moduł 1: Wprowadzenie do Komunikacji w Zespole

1. Definicja i rodzaje komunikacji
2. Rola komunikacji w zespole: efektywna wymiana informacji
3. Bariery komunikacyjne i sposoby ich pokonywania

Moduł 2: Style Komunikacji

1. Omówienie stylów komunikacji (agresywny, pasywny, asertywny, manipulacyjny)
2. Rozpoznawanie stylów komunikacyjnych - przykłady
3. Jak dostosować komunikację do różnych stylów pracy.

Moduł 3: Techniki skutecznej komunikacji

1. Kluczowe elementy komunikacji asertywnej: jasność, pewność siebie, szacunek do siebie i innych
2. Techniki: model FUKO
3. Jak mówić „nie” w sposób asertywny

Moduł 4: Aktywne słuchanie

1. Czym jest aktywne słuchanie i jak wpływa na komunikację
2. Techniki aktywnego słuchania: parafrazowanie, odzwierciedlanie, klaryfikacja
3. Praktyczne zastosowanie słuchania aktywnego w komunikacji

Moduł 5: Współpraca i Budowanie Zaufania w Zespole

1. Elementy skutecznej współpracy zespołowej
2. Budowanie zaufania w zespole – kluczowe czynniki
3. Rola otwartej komunikacji i transparentności

Moduł 6: Wprowadzenie do Rozwiązywania Konfliktów

1. Rodzaje konfliktów: interpersonalne, grupowe, organizacyjne
2. Etapy konfliktu – od nieporozumienia do eskalacji
3. Rola emocji w konflikcie – jak zarządzać emocjami swoimi i innych

Moduł 7: Techniki Rozwiązywania Konfliktów

1. Strategie rozwiązywania konfliktów: unikanie, rywalizacja, kompromis, współpraca, dostosowanie
2. Model rozwiązywania konfliktów
3. Techniki mediacyjne – jak prowadzić rozmowę mediacyjną

Harmonogram szkolenia uwzględnia godziny dydaktyczne 45 minut oraz przerwy (częstotliwość przerw 15 minut po 2 godzinach zegarowych zajęć).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 640,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 640,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Szczepanek

Anna Szczepanek- Certyfikowany trener biznesu, coach i doradca biznesowy. Na swoim koncie ma ponad 7000 godzin pracy doradczej, szkoleniowej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin pracy coachingowej.

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie biznesowym z zakresu sprzedaży i obsługi klienta, zarządzania pracownikami oraz wyzwiania potencjału pracowniczego. Skutecznie prowokuje do odkrywania i rezygnacji z utartych schematów myślenia hamujących rozwój i zastąpienia ich twórczym podejściem.

- Na jej koncie jest ponad 7000 godzin pracy szkoleniowej, doradczej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin coachingu indywidualnego
- Prowadzi szkolenia:
 - sprzedażowe
 - menedżerskie
 - umiejętności osobistych (m.in. „Współpraca w zespole”; „Efektywność osobista”; „Komunikacja interpersonalna”)

- Doradza m.in. w zakresie sprzedaży, zarządzania pracownikami i wyzwania potencjału pracowniczego (optymalizacja wykorzystania posiadanych zasobów)
- Prowadzi Assessment i Development Center pod kątem selekcji i doboru oraz awansu pracowników
- Projektuje autorskie programy szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne opracowane przez prowadzącego szkolenie.

Informacje dodatkowe

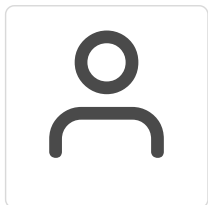
Terminy szkoleń zostaną ustalone wspólnie po zebraniu się grupy i skonsultowaniu potrzeb poszczególnych uczestników. Harmonogram zostanie umieszczony co najmniej 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

W szkoleniu mogą wziąć udział osoby spoza projektu. Prosimy o kontakt w sprawie szczegółów.

Warunki techniczne

Komputer/urządzenie mobilne z dostępem do internetu.

Kontakt



Fundacja Proaktywni

E-mail szkolenia@fundacjaproaktywni.pl

Telefon (+48) 533 442 199