

Akademia Lidera DFDS – Komunikacja wspierająca współpracę – szkolenie z budowania zaufania, pracy z różnicami stylów i prowadzenia trudnych rozmów.

Numer usługi 2026/05/26/181196/3588258

1 968,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

OSH SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

118 ocen

📍 Szubin

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 16.11.2026 do 17.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Liderzy zespołów, managerowie, koordynatorzy oraz osoby odpowiedzialne za współpracę i komunikację w zespołach oraz między działami.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

15-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia komunikacji wspierającej współpracę zespołową, budowania zaufania, rozpoznawania różnic stylów komunikacyjnych oraz prowadzenia trudnych rozmów w sposób ograniczający napięcia i konflikty w środowisku pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje mechanizmy budowania zaufania oraz ich wpływ na współpracę zespołową.	wymienia filary zaufania w pracy zespołowej	Wywiad ustrukturyzowany
	objaśnia wpływ czytelności komunikacyjnej lidera na relacje w zespole	Wywiad ustrukturyzowany
	opisuje mechanizm projekcji w komunikacji zawodowej	Wywiad ustrukturyzowany
Dobiera sposób komunikacji do różnych stylów behawioralnych i komunikacyjnych.	rozdziela podstawowe style komunikacyjne w zespole	Wywiad ustrukturyzowany
	opisuje potrzeby komunikacyjne różnych typów osobowości	Wywiad ustrukturyzowany
	uzasadnia dobór sposobu prowadzenia rozmowy do stylu rozmówcy	Wywiad ustrukturyzowany
Prowadzi rozmowy korygujące i feedbackowe w sposób ograniczający napięcia.	formułuje komunikaty obniżające poziom eskalacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przeprowadza rozmowę feedbackową z uwzględnieniem relacji roboczej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje pytania otwarte podczas rozmowy z pracownikiem	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje sytuacje konfliktowe wynikające z błędnych interpretacji i napięć komunikacyjnych.	identyfikuje źródła napięć komunikacyjnych w zespole	Analiza dowodów i deklaracji
	analizuje wpływ projekcji i założeń na współpracę między działami	Analiza dowodów i deklaracji
	opracowuje propozycję działań wspierających komunikację i współpracę	Analiza dowodów i deklaracji

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1: Zaufanie, napięcia i trudne rozmowy

Moduł 1 – Zaufanie jako fundament współpracy zespołowej (teoria)

- znaczenie zaufania w pracy lidera
- trzy filary zaufania w zespole
- wpływ zaufania na autorytet i współpracę
- źródła napięć komunikacyjnych w organizacji

Moduł 2 – Mechanizm projekcji i komunikacja ograniczająca konflikty (teoria)

- mechanizm projekcji w relacjach zawodowych
- interpretowanie intencji i błędne założenia
- czytelność lidera i komunikowanie intencji
- komunikacja zmniejszająca napięcie

Moduł 3 – Prowadzenie trudnych rozmów w praktyce managerskiej (praktyka)

- otwieranie trudnych tematów bez eskalacji
- stosowanie pytań otwartych
- elementy analizy transakcyjnej w rozmowie
- ćwiczenia komunikacyjne w sytuacjach konfliktowych
- analiza studium przypadku współpracy między działami

Dzień 2: Style komunikacji i współpraca zespołowa

Moduł 4 – Profile komunikacyjne i różnice stylów pracy (teoria)

- profile komunikacyjne i behawioralne
- ekstrawersja i introwersja w komunikacji
- komunikacja oparta na relacji i zadaniu
- wpływ stylów pracy na współpracę

Moduł 5 – Dopasowanie komunikacji do różnych osobowości (praktyka)

- komunikacja z osobami zadaniowymi
- komunikacja z osobami relacyjnymi
- komunikacja z osobami analitycznymi
- komunikacja z osobami ekspresyjnymi
- ćwiczenia dopasowania stylu rozmowy

Moduł 6 – Feedback, współpraca i plan wdrożeniowy (praktyka)

- prowadzenie rozmów feedbackowych
- komunikacja korygująca bez uruchamiania obrony
- docenianie i utrzymywanie relacji roboczej
- zespołowe ćwiczenia komunikacyjne
- przygotowanie indywidualnego planu wdrożeniowego

Walidacja efektów uczenia się

Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem. Walidacja realizowana jest w formule stacjonarnej, po zakończeniu części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do budowania zaufania, prowadzenia trudnych rozmów, dopasowywania komunikacji do różnych stylów behawioralnych oraz ograniczania napięć i konfliktów komunikacyjnych w zespole.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- Wywiad ustrukturyzowany, służący weryfikacji wiedzy teoretycznej w oparciu o standaryzowany zestaw pytań,
- Obserwacja w warunkach symulowanych, polegająca na analizie sposobu wykonywania zadania praktycznego w warunkach odwzorowujących realne środowisko pracy,
- Analiza dowodów, polegająca na merytorycznej i technicznej ocenie materiałów przygotowanych samodzielnie przez Uczestnika.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie minimum 80% frekwencji oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest zaświadczeniem ukończenia szkolenia oraz certyfikatem, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 10 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 4 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 16 godzinach zegarowych.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 5 godzin 45 minut zegarowych / zajęcia teoretyczne: 8 godzin zegarowych,
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Dzień 1. Moduł 1. Zaufanie jako fundament współpracy zespołowej (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	16-11-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 11 -	Przerwa	-	16-11-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 11 Dzień 1. Moduł 2. Mechanizm projekcji i komunikacja ograniczająca konflikty (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	16-11-2026	11:30	13:15	01:45
4 z 11 -	Przerwa	-	16-11-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 11 Dzień 1. Moduł 3. Prowadzenie trudnych rozmów w praktyce managerskiej (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	16-11-2026	13:45	17:00	03:15
6 z 11 Dzień 2. Moduł 4. Profile komunikacyjne i różnice stylów pracy (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	17-11-2026	09:00	11:00	02:00
7 z 11 -	Przerwa	-	17-11-2026	11:00	11:30	00:30
8 z 11 Dzień 2. Moduł 5. Dopasowanie komunikacji do różnych osobowości (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	17-11-2026	11:30	13:15	01:45
9 z 11 -	Przerwa	-	17-11-2026	13:15	13:45	00:30
10 z 11 Dzień 2. Moduł 6. Feedback, współpraca i plan wdrożeniowy (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	17-11-2026	13:45	16:15	02:30
11 z 11 -	Walidacja	-	17-11-2026	16:15	17:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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	1 968,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ROBERT ZYCH

Specjalizuje się w projektach dla liderów, szefów oraz aktywnej sprzedaży. Pracuje zgodnie z wartościami OSH Szkolenia. Jest skoncentrowany na osiągnięciu efektów, tworzy warunki do rozwoju klientów i współpracowników. Pracuje w oparciu o metodologię Insight Discovery, DISC BAI, LESTAN z Yale School of Management. Jest coachem, supervisorem Polskiej Izby Coachingu. Współwłaściciel zarządzający Kontrakt OS, szef, trener, coach. Od 1986 roku do 1993 handlowiec współpracujący z polskimi małymi firmami rodzinnymi. Do 1997 roku handlowiec i menedżer w globalnej korporacji. Od 1997 roku twórca i współwłaściciel Ośrodka Szkolenia Handlowców (OSH). Współzałożyciel Polskiej Szkoły Coachingu Kontrakt i Polskiej Szkoły Trenerów Biznesu Kontrakt. Autor książek dla liderów i handlowców: „Gen Sprzedawcy”, „Lider Sprzedaży”, „Klient w centrum uwagi” współautor książki dla szefów i coachów „Szef w roli Coacha” oraz książki jak rozwijają się zespoły „Szef w relacji z zespołem”. Od 1997 roku zajmuje się prowadzeniem projektów szkoleniowych, nastawionych na osiągnięcie wyników i budowanie zaangażowania w organizacjach. W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z zakresu procesu sprzedaży, aktywnego pozyskiwania klientów, zarządzania zespołem oraz efektywnej komunikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie: Zwolnienie z podatku 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.

Adres

ul. Jana Pawła II 38
89-200 Szubin
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



ROBERT ZYCH

E-mail robert.zych@kontraktosh.pl

Telefon (+48) 602 632 390