



Effect Group Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

528 ocen

Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - szkolenie online

Numer usługi 2026/06/15/5339/3627091

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 09:45 h
- 📅 25.06.2026 do 26.06.2026

1 906,50 PLN brutto

1 550,00 PLN netto

195,54 PLN brutto/h

158,97 PLN netto/h

154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Warsztat jest adresowany do pracowników, zespołów i liderów nastawionych na rozwój i poszerzenie kompetencji komunikacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	24-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego porozumiewania się w środowisku zawodowym, w szczególności w sytuacjach wymagających budowania i podtrzymywania relacji oraz efektywnej współpracy zespołowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje czynniki wspierające lub utrudniające współpracę w zespole.	<ul style="list-style-type: none"> • Wskazuje najczęstsze bariery komunikacyjne i ich skutki. • Opisuje warunki sprzyjające budowaniu zaufania i otwartości. • Identyfikuje własne schematy utrudniające współpracę. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje techniki komunikacji wspierające współpracę i rozumienie w zespole.	<ul style="list-style-type: none"> • Stosuje aktywne słuchanie, parafrazę i komunikat „ja” w ćwiczeniach. • Dobiera język konstruktywny w rozmowach zespołowych. • Praktykuje pozytywne reagowanie w sytuacjach napięcia. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy komunikaty sprzyjające współpracy, budujące bezpieczeństwo i poczucie wpływu.	<ul style="list-style-type: none"> • Opracowuje komunikaty zgodne z zasadami komunikacji empatycznej. • Wskazuje różnice między oceną a obserwacją. • Tworzy wypowiedzi wspierające wspólne cele zespołu. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje zasady komunikacji w sytuacjach różnicy zdań i napięcia.	<ul style="list-style-type: none"> • Wskazuje sposoby konstruktywnego reagowania na konflikt. • Stosuje techniki deeskalacji napięcia w symulacjach. • Praktykuje reakcje sprzyjające utrzymaniu współpracy mimo różnic. 	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 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

Wstęp do warsztatów:

- Wzajemne poznanie się Uczestników oraz Trenerki
- Określenie celu warsztatów i zdefiniowanie potrzeb Uczestników
- Sprecyzowanie zasad obowiązujących na warsztatach oraz metodologii pracy

MODUŁ I - wszyscy umiemy mówić, zatem dlaczego czasami rujnujemy zamiast budować - czyli krótki wstęp wyrównujący poziom wiedzy o komunikacji, porozumieniu, konflikcie i odmienności:

- Czym naprawdę jest komunikacja i dlaczego warto ją trenować
- Wartość nastawienia, czyli jak przygotować się do rozmowy
- Waga i znajomość celu rozmowy oraz intencja komunikatu
- W jaki sposób łamać stereotypy – pozytywne nastawienie
- Sympatia czy szacunek - sposoby budowania i podtrzymywania szacunku między ludźmi
- Zamiana problemu na rozwiązanie - osobista odpowiedzialność za efekt komunikacji

MODUŁ II - sposoby budowania i podtrzymywania relacji między ludźmi - na czym polega „tajemnica” i jak ją stosować

W jaki sposób się komunikujemy?:

- Umiejętności komunikacyjne Uczestników – co należy wzmacniać a co warto poprawić
- Czego potrzebujemy, by się efektywnie komunikować i rozumieć - jak rozpoznać płaszczyznę komunikacyjną drugiej strony, co decyduje o byciu usłyszanym i rozumianym
- Efekt komunikacji – jak rozpoznać, nazwać i realizować wspólne oraz odmienne cele
- Trwała współpraca – jak diagnozować potrzeby swoje i innych by skutecznie się z nimi komunikować?

Informacja zwrotna – jak to zrobić konstruktywnie?:

- Kiedy i jak przekazywać informację zwrotną?
- Czy informacja zwrotna jest dla nadawcy czy dla odbiorcy?
- Twórcze i efektywne formułowanie informacji zwrotnej, która buduje a nie rani
- Jak sobie radzić z negatywną informacją zwrotną, żeby przyniosła pożądany skutek?
- Jak rozmawiać z bardzo wrażliwym/emocjonalnym człowiekiem?

Trudne sytuacje w komunikacji – jak je rozpoznać i rozwiązać?:

- Różnice i bariery komunikacyjne – jak przeciwdziałać, unikać, wykrywać
- Jak zadbać o komfort i bezpieczeństwo emocjonalne własne i swojego rozmówcy w procesie komunikacji
- W jaki sposób rozpoznać styl społeczny naszego rozmówcy i dopasować się do niego?
- Otwarta komunikacja i odniesienie do problemu – nazywamy fakty, pomijamy oceny
- Każdy myśli nieco inaczej - rozpoznanie potrzeb innych a wzajemne wspieranie się w procesie zmian. Proste techniki tj. parafraza, wyjaśnianie, język pozytywny, język „ja”
- Reguły wywierania wpływu – co robić, aby osiągać własne cele a jednocześnie zachować dobre relacje
- Język perswazji – kontrola nad drobnymi słowami, zwrotami i partykułami, które dają ogromną moc, np. „nie”, „tak, ale”, „spróbuj”, „i”, „spowoduje, sprawi, wywoła”
- Skuteczne rodzaje pytań w rozmowie – przypomnimy sobie skuteczność pytań, zarówno zamkniętych, otwartych, alternatywnych, sugerujących, z implikacją itd

Komunikacja niewerbalna – jak panować nad własnym ciałem i jak odczytywać znaki niewerbalne u rozmówców:

- Części ciała odzwierciedlające myśli – potrenujemy odczytywanie mowy ciała rozmówcy oraz wpływanie na własne gesty i mimikę
- Sygnały poprzedzające ważne stany (odmowa, niewiara, bunt itd.) – w jaki sposób ciało rozmówcy informuje nas o jego negatywnym nastawieniu
- Lista gestów zabronionych – na co szczególnie powinniśmy być czujni

MODUŁ III - „Koncert życzeń”

Odpowiedzi na indywidualne potrzeby i pytania Uczestników

Podsumowanie warsztatów:

- Ewaluacja szkolenia
- Konkretnie, spisane postanowienia wraz z metodologią

- Wręczenie dyplomów

Trenerka zastrzega sobie możliwość drobnych modyfikacji, skrócenia lub poszerzenia niektórych modułów podczas realizacji warsztatów, ze względu na zdiagnozowane potrzeby, wyzwania lub tempo rozumienia i wykonywania ćwiczeń przez Uczestników szkolenia, w zakresie celu nadrzędnego. Poniższy program nie jest harmonogramem szkolenia, zawiera tematy, które wzajemnie się uzupełniają i będą synergicznie poruszane podczas kolejnych modułów szkolenia. Każdy warsztat jest nieco odmienny, gdyż Trenerka dopasowuje się do potrzeb, poziomu rozumienia i tempa trenowania konkretnej grupy szkoleniowej.

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym (online) przy użyciu platformy Zoom.

Zajęcia prowadzone są w grupach do 12 osób, w formie interaktywnej (ćwiczenia, dyskusje, case study).

Uczestnicy uczestniczą w szkoleniu z własnych stanowisk komputerowych z dostępem do Internetu.

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia.

Czas trwania: 9 godz. 45 min.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online	Zajęcia	Ilona Rajchel	25-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 11 -	Przerwa	-	25-06-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online	Zajęcia	Ilona Rajchel	25-06-2026	10:15	11:30	01:15
4 z 11 -	Przerwa	-	25-06-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online	Zajęcia	Ilona Rajchel	25-06-2026	11:45	13:55	02:10
6 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online	Zajęcia	Ilona Rajchel	26-06-2026	09:00	10:00	01:00
7 z 11 -	Przerwa	-	26-06-2026	10:00	10:15	00:15
8 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online	Zajęcia	Ilona Rajchel	26-06-2026	10:15	11:30	01:15
9 z 11 -	Przerwa	-	26-06-2026	11:30	11:45	00:15
10 z 11 Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy, wzajemne rozumienie i współtworzenie efektu synergii - zajęcia online	Zajęcia	Ilona Rajchel	26-06-2026	11:45	13:40	01:55
11 z 11 -	Walidacja	Ilona Rajchel	26-06-2026	13:40	13:50	00:10

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	09:45
w tym suma godzin zajęć	08:35
w tym suma godzin walidacji	00:10
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	11:30

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 z 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	1 906,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 550,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	158,97 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	09:45

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Rajchel

Trenerka osobista, coach, mentorka i trenerka grup szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w rozwoju inteligencji emocjonalnej oraz kompetencji społecznych, współtwórczyni Szkoły Demokratycznej. Absolwentka psychologii oraz doradztwa na studiach psychotronicznych. Od lat prowadzi autorskie warsztaty i projekty rozwojowe dla biznesu i osób prywatnych.

Wspiera liderów, zespoły i organizacje w obszarach: zarządzania emocjami, komunikacji, współpracy, wystąpień publicznych, motywacji, kreatywności, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem oraz budowania relacji. Współpracuje m.in. z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi w obszarze samorozwoju.

Od 2008 roku ściśle współpracuje z firmą szkoleniową Effect Group. Wyróżnia ją łączenie wiedzy z psychologii, neuronauki i podejścia holistycznego. Ceni praktyczne podejście, elastyczność, humor i budowanie atmosfery sprzyjającej refleksji i rozwojowi.

Prowadziła szkolenia i coachingi dla m.in.: PZU, PGNiG, Polpharma, MAN, BASF, LG Energy Solution, ARiMR, Capgemini, Viessmann, Polsat, TVP, Sądów, ministerstw, Electrolux, AMICA, NBP, JTI, ENEA, BOSCH, WARTA, BRE Bank, CUPT, Rockfin, MOWI, VOSS, MAGAM, Teneco, GEDEON RICHTER i wielu innych. Od 5 lat prowadzi szkolenia dotyczące komunikacji nastawionej na budowanie współpracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet skryptów w formie elektronicznej (PDF) będą wysłane uczestnikom drogą mailową przed szkoleniem. Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja.

Informacje dodatkowe

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się poprzez platformę szkoleniową.

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

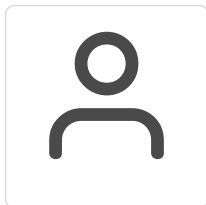
Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Kontakt



Barbara Matejczyk

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555