



PharMiKo Pharmacy  
Consulting Mirella  
Kowalcze

Brak ocen dla tego dostawcy

**Clarivo – Laboratoria Skutecznej  
Komunikacji to autorskie szkolenie  
rozwojowe stworzone przez PharMiKo  
Pharmacy Consulting, którego celem jest  
rozwój świadomej, skutecznej i  
odpowiedzialnej komunikacji  
interpersonalnej.**

Numer usługi 2026/06/19/220928/3637727

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 08:00 h
- 05.09.2026 do 05.09.2026

**2 460,00 PLN** brutto  
2 000,00 PLN netto  
307,50 PLN brutto/h  
250,00 PLN netto/h  
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Identyfikatory projektów</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie skierowane jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• liderów,</li> <li>• menedżerów,</li> <li>• właścicieli firm,</li> <li>• pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta,</li> <li>• specjalistów pracujących zespołowo,</li> <li>• osób odpowiedzialnych za komunikację interpersonalną,</li> <li>• osób chcących rozwijać świadomą i skuteczną komunikację.</li> </ul> <p>Nie są wymagane wcześniejsze kompetencje ani przygotowanie merytoryczne.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Cel edukacyjny usługi

Celem szkolenia jest rozwój i doskonalenie kompetencji komunikacyjnych uczestników poprzez zwiększenie świadomości własnych wzorców komunikacyjnych oraz nabycie praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznej komunikacji interpersonalnej w środowisku zawodowym. Szkolenie umożliwia uczestnikom poznanie zasad efektywnego porozumiewania się, budowania partnerskich relacji oraz świadomego wykorzystywania narzędzi komunikacyjnych wspierających współpracę i realizację celów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu szkolenia uczestnik:  rozpoznaje własne bariery i ograniczenia komunikacyjne oraz ich wpływ na przebieg rozmowy, identyfikuje znaczenie tonu głosu, postawy ciała i komunikacji niewerbalnej w procesie przekazywania informacji, określa intencję i cel komunikatu oraz dostosowuje sposób komunikacji do sytuacji i odbiorcy, stosuje partnerskie i asertywne formy komunikacji w relacjach zawodowych, wykorzystuje techniki zwiększające skuteczność komunikacji interpersonalnej, buduje świadome i efektywne relacje zawodowe oparte na wzajemnym zrozumieniu i współpracy, stosuje zasady aktywnego słuchania oraz precyzyjnego formułowania i przekazywania informacji.	Kryteria weryfikacji efektów uczenia się. Po zakończeniu szkolenia uczestnik:  Rozpoznaje własne bariery i ograniczenia komunikacyjne.  Identyfikuje znaczenie tonu głosu, postawy ciała i komunikacji niewerbalnej. Określa intencję i cel komunikatu oraz dostosowuje sposób komunikacji do odbiorcy. Wykorzystuje techniki zwiększające skuteczność komunikacji interpersonalnej.	Test teoretyczny
	Kryteria weryfikacji efektów uczenia się. Po zakończeniu szkolenia uczestnik:  Rozpoznaje własne bariery i ograniczenia komunikacyjne.  Identyfikuje znaczenie tonu głosu, postawy ciała i komunikacji niewerbalnej. Określa intencję i cel komunikatu oraz dostosowuje sposób komunikacji do odbiorcy. Wykorzystuje techniki zwiększające skuteczność komunikacji interpersonalnej.	Test teoretyczny

## Cel biznesowy

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji komunikacyjnych uczestników poprzez zwiększenie świadomości własnego sposobu komunikowania się oraz doskonalenie umiejętności prowadzenia skutecznych rozmów w środowisku zawodowym.

Uczestnik po zakończeniu szkolenia:

- rozpoznaje własne ograniczenia komunikacyjne,

- identyfikuje wpływ tonu głosu i postawy ciała na odbiór komunikatu,
- świadomie określa intencję i cel rozmowy,
- stosuje partnerskie formy komunikacji,
- zwiększa skuteczność komunikacji interpersonalnej,
- potrafi budować bardziej świadome relacje zawodowe,
- rozwija umiejętność aktywnego słuchania i precyzyjnego przekazywania informacji.

## **Efekt usługi**

### **EFEKTY UCZENIA SIĘ**

Po zakończeniu usługi uczestnik:

#### **Wiedza**

- rozumie znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej,
- zna podstawowe mechanizmy wpływające na skuteczność komunikacji,
- rozumie rolę intencji, tonu oraz postawy w procesie komunikacji.

#### **Umiejętności**

- analizuje własny styl komunikacji,
- dostosowuje sposób komunikowania do sytuacji i odbiorcy,
- świadomie buduje komunikaty,
- wykorzystuje techniki wspierające skuteczną komunikację,
- formułuje jasny cel rozmowy.

#### **Kompetencje społeczne**

- buduje komunikację opartą na szacunku i partnerstwie,
- zwiększa odpowiedzialność za sposób komunikowania się,
- rozwija świadomość wpływu własnych zachowań na relacje zawodowe,
- efektywniej współpracuje w zespole.

## **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

### **EFEKTY UCZENIA SIĘ**

Po zakończeniu usługi uczestnik nabywa:

#### **Wiedzę**

- rozumie znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej,
- zna podstawowe mechanizmy wpływające na skuteczność komunikacji,
- rozumie rolę intencji, tonu oraz postawy w procesie komunikacji.

#### **Umiejętności**

- analizuje własny styl komunikacji,
- dostosowuje sposób komunikowania do sytuacji i odbiorcy,
- świadomie buduje komunikaty,
- wykorzystuje techniki wspierające skuteczną komunikację,
- formułuje jasny cel rozmowy.

#### **Kompetencje społeczne**

- buduje komunikację opartą na szacunku i partnerstwie,
- zwiększa odpowiedzialność za sposób komunikowania się,
- rozwija świadomość wpływu własnych zachowań na relacje zawodowe,
- efektywniej współpracuje w zespole.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają mechanizmy wpływu komunikacji niewerbalnej na odbiór rozmowy oraz dowiedzą się, dlaczego człowiek często „mówi bardzo dużo, nie używając słów”. Szczególna uwaga zostanie poświęcona znaczeniu:

- tonu głosu,
- formy przekazu,
- postawy ciała,
- mimiki,
- gestów,
- sposobu reagowania w sytuacjach komunikacyjnych.

W trakcie warsztatów prezentowane są materiały edukacyjne i przykłady wspierające rozpoznawanie znaków niewerbalnych oraz ćwiczenia rozwijające świadomą komunikację niewerbalną w środowisku zawodowym i codziennych relacjach interpersonalnych.

Szkolenie wykorzystuje autorską metodę Clarivo, bazującą na modelu pięciu filarów komunikacji:

- Ciało,
- Ton,
- Agenda (intencja),
- Relacja,
- Outcome

Uczestnicy pracują, analizując rzeczywiste sytuacje komunikacyjne oraz ćwicząc świadome budowanie przekazu w środowisku zawodowym.

Usługa realizowana jest w formule interaktywnej i angażującej uczestników poprzez:

- ćwiczenia indywidualne,
- analizę sytuacji komunikacyjnych,
- moderowane dyskusje,
- symulacje rozmów,
- elementy autorefleksji i informacji zwrotnej.

## 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

### PROGRAM SZKOLENIA

**Moduł 1 – Fundamenty świadomej komunikacji**

- • czym jest komunikacja świadoma,
- najczęstsze bariery komunikacyjne,
- komunikacja a efektywność współpracy.

#### Moduł 2 – Ciało i komunikacja niewerbalna

- • znaczenie postawy ciała,
- sygnały niewerbalne,
- wpływ komunikacji niewerbalnej na odbiór komunikatu,
- rozpoznawanie znaków niewerbalnych w codziennej komunikacji,
- analiza mimiki, gestów i mikroreakcji,
- ćwiczenia rozwijające świadomą komunikację niewerbalną,
- spójność pomiędzy słowami a postawą i tonem rozmowy.

#### Moduł 3 – Ton i sposób przekazu

- • analiza tonu wypowiedzi,
- komunikacja wspierająca i obronna,
- wpływ emocji na sposób komunikowania,
- znaczenie formy przekazu w budowaniu relacji,
- jak ton głosu wpływa na odbiór komunikatu,
- dlaczego sposób wypowiedzi często komunikuje więcej niż same słowa.

#### Moduł 4 – Intencja i relacja w rozmowie

- • określanie celu rozmowy,
- rozpoznawanie ukrytych intencji,
- budowanie partnerskiej komunikacji.

#### Moduł 5 – Laboratorium praktyczne Clarivo

- • ćwiczenia komunikacyjne,
- symulacje rozmów,
- analiza sytuacji zawodowych uczestników,
- informacja zwrotna i omówienie.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 MODUŁ 1,2	Zajęcia	MIRELLA KOWALCZE	05-09-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 7 -	Przerwa	-	05-09-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 7 MODUŁ 3,4	Zajęcia	MIRELLA KOWALCZE	05-09-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 7 -	Przerwa	-	05-09-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 7 MODUŁ 5	Zajęcia	MIRELLA KOWALCZE	05-09-2026	12:30	14:30	02:00
6 z 7 -	Przerwa	-	05-09-2026	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 -	Walidacja	-	05-09-2026	15:00	16:00	01:00

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

## 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	2 460,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	307,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## MIRELLA KOWALCZE

Farmaceutka z 23-letnim doświadczeniem zawodowym realizowanym na różnych stanowiskach jako mgr farmacji, wdrożeniowiec, szkoleniowiec, koordynator, dyrektor, prowadząca zespoły apteczne. Doświadczenie na rynku farmacji, zostało umocnione wiedzą psychologiczną ( APP Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej) oraz wiedzą z zakresu prowadzenia i budowania zespołów w organizacjach (Międzynarodowe Studia Menadżersko- Finansowe Wyższa Uczelnia Techniczna Brno). Połączenie wiedzy z zakresu farmacji-psychologii-przywódcztwa i biznesu tworzą niezwykle ciekawą, inspirującą i energetyczną mieszankę, która umożliwia uczestnikom holistyczne podejście do tematu warsztatów.

Podczas ostatnich 5 lat zrealizowała projekty szkoleniowe, warsztatowe, doradcze, które pomagają uczestnikom wdrażać w życie zmiany w zakresie:

- efektywnej komunikacji
- leadership
- asertywnego dialogu
- motywowania zespołów
- budowania zespołów zaangażowanych
- zarządzania zespołami
- technik negocjacyjnych
- dbałości o rozwój i stan psycho-fizyczny lidera

Jako certyfikowana Nauczycielka Yogi RYT 200 doskonale wplata w warsztaty elementy służące wyciszeniu oraz zadbaniu o ogólny dobrostan.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy po zakwalifikowaniu się do uczestnictwa w LABORATORIACH KOMUNIKACJI Clarivo otrzymają dostęp do materiałów na stronie [www.pharmiko.pl](http://www.pharmiko.pl)

### Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa dostępne na stronie pod linkiem :

OWU - Doradztwo farmaceutyczne | PharMiKo Pharmacy Consulting Mirella Kowalcze

### Informacje dodatkowe

Uczestnicy po zakwalifikowaniu się do uczestnictwa w LABORATORIACH KOMUNIKACJI Clarivo otrzymają dostęp do materiałów na stronie [www.pharmiko.pl](http://www.pharmiko.pl)

# Warunki techniczne

Uczestnicy po zakwalifikowaniu się otrzymają pełną instrukcję dotyczącą logowania się, szkolenie odbędzie się przez platformę google meet lub teams meeting.

## Kontakt



**Mirella Kowalcze**

**E-mail** [kontakt@pharmiko.pl](mailto:kontakt@pharmiko.pl)

**Telefon** (+48) 609 262 888