

## Komunikacja interpersonalna - warsztaty efektywnej komunikacji

Miejsce	Termin
ONLINE	2025-03-10 - 2025-03-11
ONLINE	2025-05-15 - 2025-05-16

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, [szkolenia@jgt.pl](mailto:szkolenia@jgt.pl)

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,skuteczna-komunikacja-kik.html>

---

### OPIS SZKOLENIA

Dobra **komunikacja interpersonalna** (offline i online) to podstawa efektywnej współpracy. W dzisiejszych czasach, kiedy zespoły często komunikują się zdalnie, umiejętność właściwej komunikacji nabiera szczególnego znaczenia. Identyfikacja błędów i poprawa nawet drobnych elementów może znacząco wpłynąć na jakość wykonywanej pracy czy wynik pracy zespołów roboczych. Skuteczne i jasne **przekazywanie komunikatów** oraz **aktywne słuchanie** to także cenne umiejętności w życiu prywatnym.

#### Cele szkolenia:

- identyfikacja błędów i barier w komunikacji,
- lepsze zrozumienie naszych naturalnych i wyuczonych reakcji tj. flight, fights, freeze i ich wpływu na nieporozumienia w komunikacji,
- poznanie własnego stylu komunikacji: mocne strony i obszary do rozwoju,
- nabycie umiejętności dostosowania stylu komunikacji do typu odbiorcy, uwzględniając skuteczne umiejętności komunikacyjne,
- poznanie technik aktywnego słuchania, wyrażania własnego zdania i udzielania informacji zwrotnej,
- pogłębienie świadomości na temat korzyści płynących z komunikacji w zespole i przećwiczenie technik porozumiewania się zespołu nastawionego na współpracę.

#### Korzyści ze szkolenia:

- oszczędność czasu dzięki klarownemu formułowaniu komunikatów,
- osiąganie lepszych wyników indywidualnych i zbiorowych,
- poprawa relacji ze współpracownikami ze względu na przejrzystą strukturę komunikacji.

#### Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- czynnikach wpływających na różnice komunikacyjne i problemy w komunikacji w codziennej pracy,
- naturalnych i wyuczonych reakcjach i sposobach na dogadanie się w trudnych sytuacjach lub emocjach,
- technikach skutecznej komunikacji: zarówno przekazywania informacji, jak i ich odbioru,
- przełamaniu stereotypów, filtrów i oporu w komunikacji z „trudnym rozmówcą”,
- indywidualnym stylu komunikacji,
- możliwościach dostosowania swojego stylu do odbiorcy.

#### Uczestnicy nabędą umiejętności:

- komunikowania się w sposób pozwalający zrozumieć się z odbiorcą mimo różnic i osiągnąć założony cel,
- rozpoznawania własnych wyzwalaczy emocjonalnych i powodów automatycznych i wyuczonych reakcji na konkretne gesty, zachowania, słowa,
- porozumiewania się w sposób efektywny, z nastawieniem na słuchanie, zrozumienie i umiejętne przekazanie informacji zwrotnej,
- budowania komunikatów zgodnych z intencją i rozumienia komunikatów nadawcy zgodnych z założeniem,
- identyfikacji i analizy problemów, które rodzi brak komunikacji i współpracy.

### Adresaci szkolenia:

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób dążących do poprawy **umiejętności komunikacyjnych**. Warsztat jest wartościowy zarówno dla członków zespołu, jak i liderów, a także osób pracujących z klientem wewnętrznym czy zewnętrznym.

### Metody szkoleniowe:

- miniwykład prowadzącego
- ćwiczenia indywidualne oraz w grupach
- dyskusje na forum
- symulacje, scenki

Szkolenie oparte jest głównie na pracy warsztatowej kształtującej wśród uczestników przede wszystkim praktyczne umiejętności.

**Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej.** Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

### Zobacz, co uczestnicy docenili w tym szkoleniu

Prowadząca, dostosowanie do realnych zagadnień, nie trzymanie się sztywno prezentacji prowadzącej - dodawanie elementów na bieżąco.

Sposób prowadzenia szkolenia, dużo ćwiczeń. Wymiana doświadczeń.

Miła prowadząca, obdarzona ciepłym, spokojnym głosem, bardzo dobrze przygotowana, angażowanie uczestników a nie "suche" przekazywanie wiedzy.

Holistyczne podejście, możliwość rozwiązania kwestii również bezpośrednio z życia, kontakt z uczestnikami.

Praca w małych grupach, dużo ćwiczeń, obszerne omawianie ćwiczeń, dużo przykładów z życia wziętych.

Jestem miło zaskoczona. Obawiałam się, jak takie szkolenie może odbyć się skutecznie online, ale się udało. Było wartościowe.

## PROGRAM

### 1. Po co nam komunikacja i czym jest komunikacja w zespole

- znaczenie komunikacji we współpracy i budowaniu relacji
- źródła zniekształceń i bariery w procesie komunikacji - jakie zachowania i sytuacje działają na nas, jak

## płachta na byka

- model góry lodowej – zachowania a myśli, emocje, intencje i potrzeby jako jedno ze źródeł zakłóceń w komunikacji
  - trójkąt dramatyczny wg S. Karpmana – jak łatwo wchodzimy w gry psychologiczne i jak określić, czy jesteśmy w którejś z ról
  - fakty i interpretacje – jak wpływają na zakłócenia w komunikacji
  - projekcja jako kluczowy mechanizm psychologiczny w komunikacji
- emocjonalne wyzwalacze, które wywołują nieporozumienia w komunikacji, a w nas uruchamiają automatyczne lub wyuczone reakcje tj. flight, fight lub freeze

## 2. Jak się komunikować, aby się skomunikować w zespole

- kolory komunikacji i określenie własnego koloru (stylu) komunikacji
  - specyfika zachowań poszczególnych stylów komunikacji
  - po czym poznać konkretny styl komunikacji
  - korzyści i wyzwania ze współpracy z poszczególnymi stylami
- indywidualne dostosowanie stylu komunikacji do koloru odbiorcy
  - mój indywidualny styl komunikacji
  - co wpływa na porozumienia, a co warto zminimalizować, jak dopasować swoje zachowania, aby lepiej się porozumieć z poszczególnymi stylami
- sposoby rozszyfrowywania typowych zachowań i sposobów komunikacji
  - komunikacja werbalna – znaczenie słów i metajęzyka – jak to samo słowo spowoduje porozumienie z jedną osobą, a z drugą będzie miało zupełnie inny wpływ na współpracę
  - komunikacja niewerbalna – ton głosu, mowa ciała czy kontakt wzrokowy – kiedy i na co ma wpływ, jak nasza komunikacja niewerbalna wpływa na porozumienie
- jak rozpoznać „wymagający typ rozmówcy” i jakie są sposoby na porozumienie się
  - jak rozmawiać z osobą, która kładzie nacisk na idealne wykonanie zadania
  - a jak z kimś, kto uważa, że ma zawsze rację
  - metody komunikacji z osobami, które przerywają i nie dają dojść do słowa
  - rozmowa z wymagającym typem rozmówcy – praktyczne symulacje

## 3. Strategia komunikowania się w praktyce

- jak rozmawiać – umiejętności komunikacyjne w praktyce
- aktywne słuchanie – jak słuchać, aby usłyszeć – techniki umożliwiające usłyszenie komunikatu, a nie tego, co chcemy usłyszeć
- jak przekazywać informację, aby być zrozumiałym i profesjonalnym – cechy informacji zwrotnej wpływające na jej profesjonalny przekaz, ale i łatwiejszy odbiór przez drugą stronę
- emocje w komunikacji – jak nimi zarządzić u siebie i innych, oddzielanie emocji od faktów

#### 4. Odpowiedzi na pytania zgłaszane przez uczestników, podsumowanie szkolenia

---

### MIEJSCE

**Forma realizacji** szkolenia wskazana jest **na górze strony**, bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane:

- **ONLINE**
- **stacjonarnie** (w sali szkoleniowej)
- **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

**W Warszawie** nasze szkolenia odbywają się w Centrum Szkoleniowym Golden Floor, w dwóch lokalizacjach, obie są w centrum Warszawy:

- przy ul. Prostej 69 (przy stacji metra Rondo Daszyńskiego)
- lub w budynku Centrum LIM (dawnej siedzibie Hotelu Marriott), Al. Jerozolimskie 65/79, naprzeciwko Dworca Centralnego.

Informację o miejscu szkolenia wyślemy wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia.

### **SZKOLENIE ONLINE:**

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

**WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO**, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

---

### **WYKŁADOWCA**

Menedżer HR z kilkunastoletnim doświadczeniem we współpracy z zespołami wielokulturowymi i wielopokoleniowymi w międzynarodowych korporacjach. Posiada doświadczenie w prowadzeniu rekrutacji, szkoleń dla pracowników wszystkich szczebli, w firmach o profilu produkcyjnym i sprzedażowym. Zajmowała się budowaniem komunikacji zespołów wielonarodowych, funkcjonujących w rozproszonej strukturze organizacyjnej, nastawionej na osiągnięcie celu i pracę w atmosferze współpracy.

Na co dzień współpracuje z menadżerami wszelkich szczebli wdrażając ich i umacniając w przekonaniu o wartości wdrażania procesów umożliwiających wzrost efektywności organizacji dzięki zaangażowaniu pracowników. Jako certyfikowany coach ICF w pracy stosuje podejście oparte na współpracy i wsparciu rozwoju innych.

Od ponad 10 lat prowadzi szkolenia na arenie polskiej i międzynarodowej, w języku angielskim i polskim, z umiejętności miękkich i HR, dla top i mid menadżerów, specjalistów. Jest opiekunem merytorycznym studiów podyplomowych "Język angielski w biznesie", wykładowcą akademickim z obszaru zarządzania biznesem i HR. Od 20 lat prowadzi kursy biznesowe języka angielskiego, w tym kursy specjalistyczne z zakresu obsługi klienta, sprzedaży, HR, jak i kursy przygotowujące trenerów i coachów do prowadzenia szkoleń i sesji coachingowych po angielsku.

Sama o sobie mówi: *Obserwując różnice kulturowe różnych nacji, prowadząc powyżej 500 rozmów rekrutacyjnych i rozwojowych rocznie, spotkań z pracownikami wielu szczebli, spotykając się z osobami z bardzo zróżnicowanych*

środowisk i kultur, zarządzając rozproszoną grupą około 50 osób o różnym poziomie kompetencji, motywacji i przede wszystkim z różnych państw, obserwowałam i cały czas obserwuję, **jak ważna jest komunikacja do osiągnięcia celu**, pracy w atmosferze współpracy, pozyskania i przekazania wiedzy. Codzienne obcowanie z ludźmi, prowadzenie szkoleń z zakresu komunikacji - szkoleń na rynku polskim o zagranicznym - pokazało mi, jak łatwo można zaprzepaścić osiągnięcie celu, zdemotywowować się, a często i obrazić, pokłócić się, z błahego wydawałoby się powodu - różnej, nieskutecznej komunikacji.

---

## CENA

Cena szkolenia podana jest **na górze strony**, obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

### UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

### UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

---

### Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
  - Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
  - Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
  - **SPOSÓB PŁATNOŚCI:** Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
  - Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **Regulaminie**
-