



**Lokalizacja: ul. Spółdzielcza 1,
55-300 Środa Śląska**



Mail: kontakt@leanmotion.pl



Telefon: 575-515-204

Efektywna komunikacja w praktyce

I. Cel szkolenia:

Celem szkolenia „Efektywna komunikacja w praktyce” jest rozwinięcie kluczowych umiejętności interpersonalnych poprzez lepsze zrozumienie mechanizmów komunikacji oraz własnego stylu porozumiewania się. Uczestnicy poznają narzędzia takie jak model DISC, 7C czy Okna Johari, które pomagają komunikować się w sposób jasny, świadomy i dostosowany do rozmówcy.

Szkolenie umożliwia unikanie typowych barier, poprawę relacji w zespole oraz skuteczniejsze prowadzenie rozmów, także w sytuacjach trudnych i konfliktowych. Duży nacisk położony jest na praktykę, samoświadomość i elastyczność w komunikacji.

II. Grupa odbiorcza:

- Osoby, które pracują w zespołach i chcą usprawnić codzienną komunikację ze współpracownikami.
- Kierownicy, liderzy, którzy odpowiadają za budowanie relacji oraz skuteczne przekazywanie informacji.
- Przedstawiciele działów HR, obsługi klienta, sprzedaży lub innych obszarach wymagających wysokich kompetencji interpersonalnych.
- Osoby biorące udział w projektach między działowych i potrzebują skutecznie współpracować z różnorodnymi osobami.
- Wszyscy, którzy mają trudności w komunikacji (np. z asertywnością, precyzją przekazu lub słuchaniem) i chcą zwiększyć swoją efektywność.

III. Czas trwania:

2 dni (16 godzin dydaktycznych)

IV. Metody szkoleniowe:

- a) Interaktywny wykład
- b) Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- c) Testy autodiagnozy
- d) Analiza przypadków



**Lokalizacja: ul. Spółdzielcza 1,
55-300 Środa Śląska**



Mail: kontakt@leanmotion.pl



Telefon: 575-515-204

- e) Symulacje i odgrywanie scenek
- f) Moderowane dyskusje, informacja zwrotna od trenera i współuczestników

V. Program szkolenia

Dzień 1: Fundamenty i samoświadomość komunikacyjna

- Otwarcie szkolenia: integracja, przedstawienie uczestników, zebranie oczekiwań, przedstawienie celów i agendy.
- Wprowadzenie do efektywnej komunikacji: modele komunikacji, bariery, teoria nadawca–odbiorca–szum.
- Parszywa 12 Gordona – rozpoznawanie i eliminowanie barier komunikacyjnych.
- Style komunikacji: asertywny, agresywny, uległy, manipulacyjny – rozpoznawanie i konsekwencje.
- Temperament – klasyczne typy (sangwinik, choleryk, melancholik, flegmatyk) i ich wpływ na sposób komunikowania się.
- Metoda DISC – wprowadzenie do modelu i wykonanie testu autodiagnozy.
- Omówienie wyników DISC – identyfikacja mocnych stron, potrzeb i preferencji komunikacyjnych różnych stylów.
- Rozkład normalny stylów komunikacji wg DISC – analiza statystyczna i graficzna, elastyczność stylów.

Dzień 2: Zaawansowane narzędzia komunikacji i praktyka

- Rozgrzewka i podsumowanie wniosków z dnia pierwszego.
- Okna Johari – model samoświadomości, otwartość, informacja zwrotna.
- Metoda 7C – siedem zasad efektywnej komunikacji (klarowność, zwięzłość, konkretność itd.).
- Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych – techniki: parafraza, komunikat „ja”, technika FUO.
- Słuchanie aktywne – kluczowe elementy, błędy, techniki; ćwiczenia w parach i trójkach.
- Gra symulacyjna – zadanie zespołowe z ograniczoną komunikacją, analiza ról i stylów.
- Mikrokomunikaty – spójność werbalna i niewerbalna, mowa ciała, ton głosu, świadome budowanie wizerunku.
- Podsumowanie szkolenia – refleksja uczestników, kluczowe wnioski, wręczenie certyfikatów.

VI. Koszt szkolenia:

Całkowity koszt szkolenia (16 godzin dydaktycznych) ustalany jest indywidualnie w zależności od liczności grupy.

Cena zawiera udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, certyfikat ukończenia szkolenia, dojazd trenera.

Istnieje możliwość organizacji sali szkoleniowej wraz z przerwą kawową lub/i noclegu wraz z wyżywieniem dla uczestników.