

# WNIOSEK O UJĘCIE ZADANIA W BUDŻECIE OBYWATELSKIM W MIEŚCIE ELBLĄG NA ROK 2025

UWAGA! W sytuacji, kiedy zgłaszane zadanie będzie realizowane w parku, którego teren leży w kilku okręgach wnioskodawca może wybrać okręg, w którym zostanie przeprowadzone głosowanie na zadanie

NUMER OKRĘGU WYBORCZEGO - miejsce realizacji zadania (od 1 do 5)

☒ 4

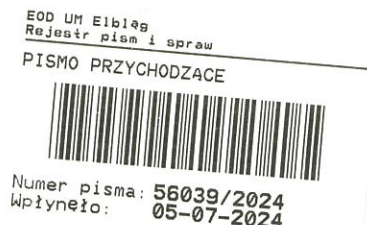
ZADANIE INWESTYCYJNE

☐

MAŁY PROJEKT

☒

INICJATYWA OGÓLNOMIEJSKA

☐


**Nazwa zadania\***

...WARSZTATY „MOC RELACJI”

**Planowany termin  
realizacji zadania**

SIERPIEŃ 2025

**Miejsce realizacji zadania**  
(miejscowość, ulica, nr ewidencyjny działki):

PLAC KATEDRALNY  
EUBLĄSKA STARÓWKA

**Charakterystyka zadania**

**Opis zadania\***

(należy przedstawić szczegółowy opis zadania: ilość i rodzaj zaplanowanych elementów składowych zadania, wstępny scenariusz imprez oraz proponowaną listę zakupów w przypadku projektów miękkich), jego zakres, potrzebę realizacji oraz spodziewane efekty po realizacji, należy wskazać, jakie grupy społeczne zyskają w związku z realizacją zadania, jakie problemy zostaną rozwiązane):

CHCESZ LEPIEJ ZROZUMIEĆ JAK BUDOWAĆ ZDROWE  
I TRWAŁE RELACJE? MOŻE MARZYSZ O ZNALEZIENIU  
KOGOŚ WYJĄTKOWEGO? WYDARZENIE MOC RELACJI  
TO IDEALNA OKAZJA, BY POKAZĄC JEDNO Z  
DRUGIM

**Załączniki\*\***

(np. kosztorysy, mapki, rysunki, projekty, itp.):

ZAKŁADNIK NR 1 - PLAN WYDARZENIA  
ZAKŁADANY KOSZT 2-DNIOWEGO WYDARZENIA TO 10 000 ZŁ

## **Warsztaty “Moc relacji”**

### **z certyfikowanym coachem mgr Moniką Skonieczną**

**Trwanie - 2 grupy osób, każda w osobny dzień**

#### **Cele warsztatów:**

1. **Promowanie zdrowych relacji:** Uczestnicy nauczą się, jak budować i utrzymywać zdrowe, trwałe związki, zarówno w sferze osobistej, jak i zawodowej.
2. **Wzmacnianie umiejętności komunikacyjnych:** Poprzez warsztaty i interaktywne sesje, uczestnicy będą mieli okazję rozwijać swoje umiejętności komunikacyjne.
3. **Tworzenie sieci kontaktów:** Uczestnicy będą mieli możliwość nawiązywania nowych znajomości i tworzenia wartościowych relacji z innymi młodymi ludźmi o podobnych zainteresowaniach.
4. **Inspiracja i motywacja:** Spotkania z ekspertami i inspirującymi osobami, które podzielą się swoimi doświadczeniami i wiedzą, motywując uczestników do działania.

#### **Plan Wydarzenia**

1. **Powitanie i rejestracja (9:00 - 9:30)**
  - o Uczestnicy otrzymują materiały informacyjne i identyfikatory.
  - o Krótka prezentacja programu dnia.
2. **Sesja otwierająca (9:30 - 10:30)**
  - o Powitanie przez organizatorów.
  - o Wprowadzenie do tematu budowania zdrowych relacji.
  - o Krótkie przemówienie motywacyjne.
3. **Warsztaty tematyczne (10:45 - 12:15)**
  - o **Warsztat 1:** Techniki efektywnej komunikacji.
  - o **Warsztat 2:** Rozwiązywanie konfliktów w relacjach.
  - o **Warsztat 3:** Budowanie zaufania i empatii.
4. **Przerwa na lunch (12:15 - 13:15)**
  - o Czas na odpoczynek i nawiązywanie kontaktów w nieformalnej atmosferze.
5. **Panel dyskusyjny (13:15 - 14:45)**
  - o Eksperci z różnych dziedzin dzielą się swoimi doświadczeniami.
  - o Sesja Q&A z publicznością.
6. **Sesje networkingowe (15:00 - 16:30)**
  - o Organizowane spotkania, podczas których uczestnicy mogą wymieniać się kontaktami i doświadczeniami.
  - o Moderowane grupy dyskusyjne na różne tematy związane z relacjami.
7. **Sesja zamykająca (16:45 - 17:30)**
  - o Podsumowanie dnia.
  - o Wręczenie certyfikatów uczestnictwa.
  - o Krótkie przemówienie motywacyjne na zakończenie.
8. **Czas wolny i networking (17:30 - 18:30)**
  - o Czas na swobodne rozmowy i dalsze nawiązywanie znajomości.

## **Opis warsztatów**

Na warsztaty zapraszamy wszystkich młodych ludzi w wieku 18-35 lat, które odmienią ich podejście do relacji i pozwolą nawiązać nowe, wartościowe znajomości. Będzie to czas, aby:

- Poznać skuteczne strategie budowania i utrzymywania silnych relacji.
- Zyskać nowe perspektywy dzięki warsztatom i wykładom prowadzonym przez ekspertów.
- Spotkać inspirujących ludzi o podobnych zainteresowaniach i wartościach.
- Rozwinąć swoje umiejętności komunikacyjne i interpersonalne.