



## First Time Manager

Numer usługi 2021/05/10/12327/1038723

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

AKAT Usługi  
Doradczycy Tomasz  
Kurek



📍 Wrocław / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.10.2024 do 29.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Pracownicy firm, które mają potencjał do sprawowania funkcji zarządczych oraz osoby, które już je sprawują. Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej..
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	27-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego sprawowania funkcji zarządczych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia konflikty konstruktywne i destrukttywne; Charakteryzuje różne sposoby reakcji na konflikt i wskazuje plusy i minusy danej reakcji	ocenia jaką rolę pełnią emocje w przebiegu konfliktu	Test teoretyczny
identyfikuje przyczyny konfliktu;	uzasadnia otwartą komunikację ze wszystkimi stronami konfliktu	Test teoretyczny
ocenia pozytywne aspekty sytuacji konfliktowej;	kontroluje rozwiązania konfliktu	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

## Program

### Dzień 1

#### Moduł 1 – Organizacja pracy

Analiza działań, planowanie pracy, wyznaczanie celów, moduł realizowany w oparciu m.in. o materiał filmowy

#### Moduł 2 – Empowerment

Czym jest i co daje empowerment, narzędzia do wdrożenia

#### Moduł 3 – Oczekiwanie szefa

Jasne i klarowne komunikowanie oczekiwań szefa, budowa autorytetu szefa, analiza swojego wizerunku, jak prezentuję się jako szef, moduł z wykorzystaniem kamery video

#### **Moduł 4 – Informacja zwrotna**

Skuteczna informacja zwrotna w różnych sytuacjach, sprawdzone algorytmy rozmowy

#### **Moduł 5 – Asertywność w komunikacji z pracownikiem**

Zdecydowana i uprzejma komunikacja z pracownikiem z zachowaniem odpowiednich relacji, praktyczny sposób na udzielanie asertywnego „nie”

#### **Moduł 6 – Mój Złoty Medal**

Ćwiczenie w grupach wprowadzające w kolejny moduł

#### **Moduł 7 – Wykorzystanie kompetencji i talentów członków zespołu**

Diagnoza mocnych i słabych stron pracowników i swoich własnych, praktyczne narzędzie do lepszego wykorzystania potencjału pracowników, test kompetencyjny

---

### **Dzień 2**

#### **Moduł 1 – Budowanie odpowiedzialności, wprowadzanie zmian**

Efektywne wprowadzanie zmian w zespole, radzenie sobie z przerzucaniem przez pracowników odpowiedzialności na szefa, budowanie odpowiedzialności u pracowników

#### **Moduł 2 – Delegowanie zadań**

Praktyczne narzędzie na właściwe delegowanie zadań, kluczowe zasady delegowania, test kompetencyjny

#### **Moduł 3 – Mocny szef**

Czego pracownicy oczekują od szefa, najważniejsze i kluczowe zachowania szefa, moduł w oparciu o materiał filmowy

#### **Moduł 4 – Konflikty w zespole**

Źródło i rozwiązanie konfliktów, analiza własnych zachowań w sytuacjach konfliktowych, test kompetencyjny

#### **Moduł 5 – Skuteczna motywacja**

Nagrody pozafinansowe, motywatory a czynniki higieny pracownika; co motywuje nas a co motywuje naszych pracowników, moduł z wykorzystaniem materiały filmowego

---

**Szkolenie oparte jest o autorski projekt prowadzenia warsztatów, które cechują się dużą intensywnością, interaktywnym charakterem i nieustanną pracą nad zbudowaniem długotrwałej inspiracji do wykorzystywania w życiu zawodowym poznanych na szkoleniu zasad i technik. Zajęcia realizowane są zgodnie z zasadą 80% czasu dla ćwiczeń i doświadczeń, 20% czasu dla teorii.**

---

#### **Podczas warsztatów dominują:**

- \* dyskusje i burze mózgów wywoływane licznymi przykładami, w tym wieloma studiami przypadków z doświadczenia zawodowego trenera prowadzącego warsztaty
- \* ćwiczenia i symulacje doskonalące umiejętności zarządzania ludźmi, w tym zajęcia z wykorzystaniem kamery video
- \* testy i zadania pozwalające na zdiagnozowanie osobistych mocnych i słabszych stron.

**Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.**

**Uczestnicy zostaną podzieleni na 2-3 grupy w celu przeprowadzenia ćwiczeń.**

**Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych 1h-60min.**

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> Moduł 1 – Organizacja pracy, Moduł 2 – Empowerment, Moduł 3 – Oczekiwania szefa, Moduł 4 – Informacja zwrotna	Violetta Sulima	28-10-2024	08:00	12:00	04:00
<b>2 z 6</b> Przerwa	Violetta Sulima	28-10-2024	12:00	12:15	00:15
<b>3 z 6</b> Moduł 5 – Asertywność w komunikacji z pracownikiem, Moduł 6 – Mój Złoty Medal, Moduł 7 – Wykorzystanie kompetencji i talentów członków zespołu	Violetta Sulima	28-10-2024	12:15	16:15	04:00
<b>4 z 6</b> Moduł 1 – Budowanie odpowiedzialności, wprowadzanie zmian, Moduł 2 – Delegowanie zadań, Moduł 3 – Mocny szef	Violetta Sulima	29-10-2024	08:00	12:00	04:00
<b>5 z 6</b> Przerwa	Violetta Sulima	29-10-2024	12:00	12:15	00:15
<b>6 z 6</b> Moduł 4 – Konflikty w zespole Moduł 5 – Skuteczna motywacja	Violetta Sulima	29-10-2024	12:15	16:15	04:00

## Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Violetta Sulima

Trener i doradca w zakresie negocjacji i technik kontaktu z klientem i dostawcami, opracowanie strategii przygotowania i prowadzenia negocjacji zarówno zakupowych i sprzedażowych, a także przywództwa, liderowania.

Od 1997 r trener i doradca biznesowy, szef handlowców

Psycholog, studia podyplomowe Psychologia pozytywna

Przeprowadzenie 50 projektów negocjacyjnych, realizacja licznych szkoleń z zakresu przywództwa, liderowania, komunikacji

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń praktycznych.

### Informacje dodatkowe

**Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.**

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej.**

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).**

**Zapraszamy do kontaktu.**

[www.akatconsulting.pl](http://www.akatconsulting.pl)

### Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

## Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

## Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

## Kontakt



**Wojciech Kalisz**

**E-mail** [w.kalisz@akatconsulting.pl](mailto:w.kalisz@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 487 686