



Przywództwo w zarządzaniu

Numer usługi 2021/08/11/52158/1135420

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

6 149 ocen

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.05.2026 do 19.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> • kadra zarządzająca, menedżerowie, kierownicy • osoby, które kierują rozwojem podwładnych
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	17-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do budowania silnych postaw przywódczych w podległych zespołach i środowisku. Celem szkolenia jest wzmocnienie umiejętności zarządzania w aspekcie rozwoju podległych pracowników, a także rozwój umiejętności budowania zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi dobierać sobie współpracowników i delegować im uprawnienia oraz zadania zgodnie z poziomem wiedzy i umiejętności danego pracownika.	Właściwie dobiera narzędzia rozwoju pracowniczego	Test teoretyczny
Identyfikuje swój preferowany sposób zarządzania i dostrzega własne predyspozycje oraz preferencje w zarządzaniu podległym zespołem	Stosuje model zarządzania sytuacyjnego.	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 I – ta część szkolenia jest poświęcona teorii zarządzania, definicji sukcesu w zarządzaniu i poznaniu najbardziej użytecznych modeli w zarządzaniu.

- Leadership – budowanie postaw przywódczych i definicje sukcesu. Czyli jak być liderem i być postrzeganym jako lider?
- Manager – jakie ma kompetencje? – czyli tworzenie modelu idealnego lidera.
- Koncepcje zarządzania i roli managera wg. Petera Druckera i Toma Petersa – czyli jak wielcy w zarządzaniu widzieli role managerskie? Kim jest lider?
- Funkcje zarządzania – czyli najważniejsze elementy zarządzania i nowoczesna wizja pracy przełożonego z zespołem.
- Cykl rozwijania kompetencji pracownika, etapu rozwoju i potrzeby rozwojowe pracowników.
- Zarządzanie Mountona – Blacka, czyli metodologia zarządzania oparta na relacjach międzyludzkich i twardych celach biznesowych.
- Zarządzanie od postaw – „expose szefa”, wprowadzanie norm i zasad w podległym zespole.

Feedback – rola informacji zwrotnej, jej rodzaje i wpływ na rozwój pracownika.

Dzień II - ta część szkolenia służy rozwojowi wiedzy i umiejętności z obszaru teorii coachingu.

- Kij i marchewka, czyli paradygmaty w motywowaniu. Co ludzi motywuje?

- Motywatory i teorie motywacji, czyli Teoria Maslowa, Czynniki motywacji i higieny Herzberga.
- Potrzeby motywacyjne prawników – najczęściej spotykane potrzeby wśród pracowników i jak je zaspakajać.
- Algorytmy zarządzania, czyli użyteczne modele: karania, nagradzania, delegowania, motywowania, zarządzanie konfliktem, „zarządzanie małpami”.

UWAGA: Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Wprowadzenie, omówienie agendy i celów szkolenia.	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	08:00	08:15	00:15
2 z 21 Leadership – budowanie postaw przywódczych i definicje sukcesu.	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	08:15	09:30	01:15
3 z 21 Manager – jakie ma kompetencje?	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	09:30	10:30	01:00
4 z 21 Przerwa	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	10:30	11:00	00:30
5 z 21 Koncepcje zarządzania wg. Petera Druckera i Toma Petersa.	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	11:00	12:00	01:00
6 z 21 Funkcje zarządzania i nowoczesna wizja pracy.	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	12:00	13:00	01:00
7 z 21 Przerwa	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	13:00	13:30	00:30
8 z 21 Cykl rozwijania kompetencji pracownika.	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 21 Zarządzanie od postaw – „expose szefa”.	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	14:30	15:15	00:45
10 z 21 Zarządzanie Mountona-Blake’a oraz rola informacji zwrotnej (feedback).	Dariusz Dyoniziak	18-05-2026	15:15	16:00	00:45
11 z 21 Podsumowanie Dnia I, wprowadzenie do agendy Dnia II.	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	08:00	08:15	00:15
12 z 21 Kij i marchewka, czyli paradygmaty w motywowaniu.	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	08:15	09:30	01:15
13 z 21 Teorie motywacji w praktyce.	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	09:30	10:30	01:00
14 z 21 Przerwa	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	10:30	11:00	00:30
15 z 21 Potrzeby motywacyjne pracowników – jak je zaspokajać?	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	11:00	12:00	01:00
16 z 21 Algorytmy zarządzania – użyteczne modele.	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	12:00	13:00	01:00
17 z 21 Przerwa	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	13:00	13:30	00:30
18 z 21 Zarządzanie konfliktem.	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	13:30	14:30	01:00
19 z 21 „Zarządzanie małpami”.	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	14:30	15:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 21 Podsumowanie szkolenia, sesja pytań i odpowiedzi.	Dariusz Dyoniziak	19-05-2026	15:15	15:45	00:30
21 z 21 Walidacja - test.	-	19-05-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dariusz Dyoniziak

Specjalizuje się w tematach: - zarządzania dla managerów liniowych, - budowania świadomości businessowej, - coachingu, - sprzedaży, - negocjacji, perswazji i wywieraniu wpływu – łącząc ze sobą nowoczesną teorię z wieloletnią praktyką. 18 lat doświadczeń w FMCG w Działach Handlowych i Rozwoju Biznesu międzynarodowych koncernów. Doświadczenia zdobywał w firmach Goplana Nestle i Cadbury Wedel w Działach Sprzedaży na stanowiskach Przedstawicielskich ds. detalu, sieci i hurtu, a następnie na stanowiskach trenera w Cadbury Wedel i Carlsberg Polska. Jako Krajowy Trener Sprzedaży i Manager ds. Rozwoju Działu Sprzedaży odpowiedzialny za rozwój kompetencyjny Działu Sprzedaży w firmie Carlsberg Polska, a także odpowiedzialny za programy motywacyjne i rozwojowe. Praktyk Szkoleń Seminaryjnych i coachingów zarówno Handlowców (on the job), jak i coachingów managerskich. Praktyk i Mistrz NLP. Asesor wewnętrzny w procesach rekrutacji. Setki przeprowadzonych szkoleń i tysiące przeszkolonych uczestników z firm branży FMCG, farmaceutycznej, B2B, budowlanej i finansowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

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

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. 70

Adres

Łódź

Łódź

woj. łódzkie

siedziba firmy

Kontakt



ANGELA JANAS

E-mail sprzedaz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600