



Zarządzanie personelem w aptece

Numer usługi 2023/06/26/11918/1870852

1 968,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

FIRMA
SZKOLENIOWA
FORMATRIX
MARCIN
FILIPOWSKI



📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.06.2025 do 24.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Sektor Usługi Rozwojowe
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla osób zarządzających, managerów, kierowników aptek.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	22-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Po szkoleniu kierownik apteki będzie potrafił wygłosić profesjonalne expose dla swojego zespołu z jasnym i klarownym ustaleniem zasad współpracy oraz zachowań promowanych (maksymalne preferencje) jak i nagannych (minimalne wymagania i granice szefowskie). Expose szefa jest praktyczną eskalacją wcześniejszych tematów szkolenia związanych z komunikacją interpersonalną, umiejętnościami managerskimi oraz w znacznym stopniu buduje postawę odpowiedzialności za efekty szkoleń również podległych.

Efekty uczenia się

Po szkoleniu uczestnik:

Zna model Schulz von Thuna

Potrafi przekazać informację zwrotną wzmacniającą oraz korygującą

Potrafi bronić własnych granic

Potrafi zarządzać przez cele

Zna kryteria prawidłowo określonego celu

Monitoruje proces realizacji celu

Zna rolę Managera w zależności od stopnia rozwoju pracownika

Buduje autorytet Managera

Efektywnie zarządza zespołem

Potrafi delegować zadania

Wie jak przeprowadzać trudne rozmowy z pracownikami

Zna pojęcie "Expose szefa" i potrafi je stosować

Zna zasady motywowania pozafinansowego

Sposób weryfikacji efektów uczenia się

W każdym dniu szkolenia nastąpi podsumowanie całości materiału dokonywane grupowo. Po szkoleniu przeprowadzane są wywiady z każdym uczestnikiem kursu. Po zakończeniu usługi uczestnik wypełnia narzędzie ewaluacyjne w postaci ankiety.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Program

I DZIEŃ

MODUŁ I

Feedback w relacji kierownik-pracownik

- Model Schulz von Thuna
- Informacja zwrotna wzmacniająca
- Informacja zwrotna korygująca
- Potencjalne przeszkody w efektywnym wykorzystaniu informacji zwrotnych
- 4 kroki obrony własnych granic

MODUŁ II

Manager – szef, doradca, czy mentor?

- Zarządzanie przez cele
- Kryteria prawidłowo określonego celu
- Monitorowanie procesu realizacji celu

- Rola Managera w zależności od stopnia rozwoju pracownika – wg matrycy Blancharda
- Style kierowania - model przywództwa sytuacyjnego wg Herseya/Blancharda
- Budowanie autorytetu Managera
- Efektywne zarządzanie zespołem
- Delegowanie zadań i uprawnień
- Przeprowadzanie trudnych rozmów z pracownikami

II DZIEŃ

MODUŁ III

Expose szefa

- Rola i znaczenie Expose – teoria
- Przygotowanie expose szefa – praktyczny warsztat
- Wygłoszenie Expose Szefa – z informacją zwrotną trenera

Dzięki tej praktyce kierownik apteki będzie potrafił wygłosić profesjonalne expose dla swojego zespołu z jasnym i klarownym ustaleniem zasad współpracy oraz zachowań promowanych (maksymalne preferencje) jak i nagannych (minimalne wymagania i granice szefowskie). Expose szefa jest praktyczną eskalacją wcześniejszych tematów szkolenia związanych z komunikacją interpersonalną, umiejętnościami managerskimi oraz w znacznym stopniu buduje postawę odpowiedzialności za efekty szkoleń również podległych pracowników, na podstawie umiejętności delegowania i egzekwowania zobowiązań podległego zespołu i dbania o przestrzeganie wypracowanych standardów obsługi pacjenta w aptece.

MODUŁ IV

Motywowanie pozafinansowe

- Rola managera w procesie motywacji
- Jak motywować i angażować siebie w proces zarządzania czyli różne sposoby automotywacji
- Motywatory i demotywowatory
- Okazywanie uznania
- Czynniki sukcesu efektywnego zespołu;
- 13 sposobów pozafinansowego motywowania pracowników – omówienie i praktyczne zastosowanie
- Co motywuje pracowników z branży farmaceutycznej? – wyniki najnowszych badań z polskiego rynku farmaceutycznego

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	-	23-06-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	-	24-06-2025	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Filipowski

Specjalizuje się w podnoszeniu efektywności sprzedaży poprzez rozwijanie kompetencji managerów (projekty coachingowe) oraz szkolenia z metod osiągania celów, asertywności i zaawansowanych technik wywierania wpływu.

Od 14 lat jest właścicielem firmy szkoleniowej ForMatrix, zajmuje się szkoleniami, coachingiem i wsparciem konsultingowym dla klientów z różnych dziedzin biznesu.

Absolwent rehabilitacji ruchowej i odnowy biologicznej AWF w Katowicach.

Coach ICF szkoły Coaching Center z Warszawy. Trener NLP Instytutu Andrzeja Batko. Trener biznesu szkoły METRUM z Katowic z akredytacją Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Certyfikowany master Reiss Motivation Profile.

Posiada 20-letnie doświadczenie w sprzedaży, zdobyte głównie w branży medycznej, farmaceutycznej i szkoleniowej.

Szkolenia sprzedażowe prowadzi od 2004 roku. Do tej pory przeszkolił ok. 50 firm, a jego doświadczenie sięga ponad 1000 godzin na sali szkoleniowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, notes oraz długopis.

Warunki uczestnictwa

[Prosimy o kontakt z realizatorem w celu ustalenia terminu szkolenia oraz zapisania się na kurs.](#)

[ORGANIZUJEMY RÓWNIEŻ SZKOLENIA ZAMKNIĘTE DLA PLACÓWEK.](#)

[ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ SKORZYSTANIA Z DOFINANSOWANIA.](#)

Adres

Katowice
40-857 Katowice
woj. śląskie

Kontakt



Marta Hajda

E-mail marta.hajda@formatrix.pl

Telefon (+48) 510 464 123