

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Przywództwo w zarządzaniu

Numer usługi 2023/12/28/52158/2044194

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 30.10.2024 do 31.10.2024

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"><li>• kadra zarządzająca, menedżerowie, kierownicy</li><li>• osoby, które kierują rozwojem podwładnych</li></ul>
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## 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
dobiera sobie współpracowników i delegować im uprawnienia oraz zadania zgodnie z poziomem wiedzy i umiejętności danego pracownika	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
Motywuje zespół jak i jednostkę. Potrafi zbudować swój pozytywny wizerunek jako lidera.	stosuje taktyki wpływu w sposób dostosowany do wymogów sytuacyjnych.	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 Masłowa, Czynniki motywacji i higieny Herzberga.
- Potrzeby motywacyjne pracowników – 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: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> 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.	Dariusz Dyoniziak	30-10-2024	08:00	12:00	04:00
<b>2 z 6</b> Przerwa	Dariusz Dyoniziak	30-10-2024	12:00	12:15	00:15
<b>3 z 6</b> Koncepcje zarządzania i roli managera wg. Petera Druckera i Toma Petersa Kim jest lider? Funkcje zarządzania. Feedback – rola informacji zwrotnej.	Dariusz Dyoniziak	30-10-2024	12:15	16:00	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 6</b> Kij i marchewka, czyli paradygmaty w motywowaniu. Co ludzi motywuje? Motywatory i teorie motywacji, czyli Teoria Masłowa, Czynniki motywacji i higieny Herzberga.	Dariusz Dyoniziak	31-10-2024	08:00	12:00	04:00
<b>5 z 6</b> Przerwa	Dariusz Dyoniziak	31-10-2024	12:00	12:15	00:15
<b>6 z 6</b> Potrzeby motywacyjne prawników Algorytmy zarządzania, czyli użyteczne modele: karania, nagradzania, delegowania, motywowania, zarządzanie konfliktem, „zarządzanie małpami”.	Dariusz Dyoniziak	31-10-2024	12:15	16:00	03:45

## 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

#### PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy 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 doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

#### OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia. Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

#### WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

## Adres

Olsztyn

Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

# Kontakt



**Angela Janas**

**E-mail** [a.janas@akatconsulting.pl](mailto:a.janas@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 489 003