

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Przywództwo i zarządzanie zespołem

Numer usługi 2023/12/28/52158/2044393

📍 Koszalin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.08.2024 do 15.08.2024

2 210,00 PLN brutto

2 210,00 PLN netto

138,13 PLN brutto/h

138,13 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem              |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników          |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Kadra zarządzająca, menedżerowie, kierownicy        |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 3   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 16  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 13-08-2024  |
| <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

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 |
|---|--|------------------|
| Potrafi dobierać sobie współpracowników i delegować im uprawnienia oraz zadania zgodnie z poziomem wiedzy i umiejętności danego pracownika.<br>Właściwie dobiera narzędzia rozwoju pracowniczego. | Identyfikuje swój preferowany sposób zarządzania i dostrzega własne predyspozycje oraz preferencje w zarządzaniu podległym zespołem. | Test teoretyczny |
| Stosuje model zarządzania sytuacyjnego.<br>Motywuje zarówno zespół jak i jednostkę.   | Potrafi zbudować swój pozytywny wizerunek jako lidera.   | Test teoretyczny |
| Potrafi zidentyfikować potrzeby ludzi i odpowiednio je zaspokajać.  | Potrafi stosować 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”.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 6</b> Leadership. Manager – jakie ma kompetencje?   | Barbara Gańcza | 14-08-2024            | 08:00               | 12:00               | 04:00         |
| <b>2 z 6</b> Przerwa   | Barbara Gańcza | 14-08-2024            | 12:00               | 12:15               | 00:15         |
| <b>3 z 6</b> Zarządzanie Mountona – Blacka Zarządzanie od postaw – „expose szefa”, wprowadzanie norm i zasad w podległym zespole. Feedback – rola informacji zwrotnej, jej rodzaje i wpływ na rozwój pracownika. | Barbara Gańcza | 14-08-2024            | 12:15               | 16:00               | 03:45         |
| <b>4 z 6</b> Kij i marchewka, czyli paradygmaty w motywowaniu. Co ludzi motywuje? Motywatory i teorie motywacji  | Barbara Gańcza | 15-08-2024            | 08:00               | 12:00               | 04:00         |
| <b>5 z 6</b> Przerwa   | Barbara Gańcza | 15-08-2024            | 12:00               | 12:15               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>6 z 6</b> Potrzeby motywacyjne prawników. Algorytmy zarządzania, czyli użyteczne modele: karania, nagradzania, delegowania, motywowania, zarządzanie konfliktem, „zarządzanie małpami”. | Barbara Gańcza | 15-08-2024            | 12:15               | 16:00               | 03:45         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 210,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 210,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 138,13 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 138,13 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Barbara Gańcza

Ukończyła prawo na Uniwersytecie Wrocławskim, specjalizuje się w prawie ochrony danych osobowych. Jest też absolwentką studiów podyplomowych z kierunków: pedagogika, przedsiębiorczość i zarządzanie zasobami ludzkimi.

Od kilku lat pracuje jako wykładowca akademicki we Wrocławskiej Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej i Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu. Uczy przedmiotów związanych z prawem ochrony danych osobowych oraz innych, rozwijających kompetencje managerskie: trening i coaching managerski oraz komunikacja interpersonalna. Współpracuje również z Dolnośląską Szkołą Wyższą (projekty z przedsiębiorczości) i Wyższą Szkołą Bankową (wystąpienia publiczne). Jako manager posiada kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami polskimi i międzynarodowymi. Uczestniczyła w wielu edukacyjnych projektach zagranicznych (Hiszpania,

Portugalia, Nigeria) gdzie wspierała przedsiębiorczość indywidualną uczestników i koordynowała budowanie zespołów.

Stosuje metody coachingowe w rozwiązywaniu problemów i wspieraniu potencjału indywidualnego swoich klientów. Trener przeprowadził co najmniej 120 godzin szkolenia w podobnym zakresie w ostatnich 2 latach wstecz od rozpoczęcia usługi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- materiały warsztatowe, wykorzystywane podczas usługi,
- notesy,
- długopisy,
- teczki.

### Warunki uczestnictwa

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia.

## Informacje dodatkowe

---

[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

Koszalin

Koszalin

woj. zachodniopomorskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Angela Janas**

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

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