

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Przywództwo i zarządzanie zespołem

Numer usługi 2023/12/28/52158/2044484

Koszalin / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

20.08.2024 do 21.08.2024

2 210,00 PLN brutto

2 210,00 PLN netto

138,13 PLN brutto/h

138,13 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Kategoria                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem              |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników          |
| Grupa docelowa usługi           | Kadra zarządzająca, menedżerowie, kierownicy        |
| Minimalna liczba uczestników    | 6   |
| Maksymalna liczba uczestników   | 16  |
| Data zakończenia rekrutacji     | 19-08-2024  |
| 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 |
|--|---|------------------|
| Potrafi dobierać sobie współpracowników i delegować im uprawnienia oraz zadania zgodnie z poziomem wiedzy i umiejętności danego pracownika | dobiera sobie współpracowników i delegować im uprawnienia oraz zadania zgodnie z poziomem wiedzy i umiejętności danego pracownika | Test teoretyczny |
| Właściwie dobiera narzędzia rozwoju pracowniczego  | Dobiera narzędzia rozwoju pracowniczego   | Test teoretyczny |
| Stosuje model zarządzania sytuacyjnego   | omawia model zarządzania sytuacyjnego   | Test teoretyczny |
| Potrafi zbudować swój pozytywny wizerunek jako lidera  | Buduje pozytywny wizerunek jako lidera  | 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 prawników – 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: 7

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 7</b> Leadership. Manager – jakie ma kompetencje?  | Barbara Gańcza | 20-08-2024            | 08:00               | 12:00               | 04:00         |
| <b>2 z 7</b> Przerwa(wliczona w czas trwania usługi)  | Barbara Gańcza | 20-08-2024            | 12:00               | 12:15               | 00:15         |
| <b>3 z 7</b> Zarządzanie Mountona – BlackaZarządzanie od postaw – „expose szefa”, wprowadzanie norm i zasad w podległym zespole. Feedback – rola informacji zwrotnej, jej rodzaje i wpływ na rozwój pracownika. | Barbara Gańcza | 20-08-2024            | 12:15               | 16:00               | 03:45         |
| <b>4 z 7</b> Kij i marchewka, czyli paradygmaty w motywowaniu. Co ludzi motywuje? Motywatory i teorie motywacji   | Barbara Gańcza | 21-08-2024            | 08:00               | 12:00               | 04:00         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 7<br>Przerwa(wliczona w czas trwania usługi)   | Barbara Gańcza | 21-08-2024            | 12:00               | 12:15               | 00:15         |
| 6 z 7<br>Potrzeby motywacyjne prawników. Algorytmy zarządzania, czyli użyteczne modele: karania, nagradzania, delegowania, motywowania, zarządzanie konfliktem, „zarządzanie małpami”. | Barbara Gańcza | 21-08-2024            | 12:15               | 15:45               | 03:30         |
| 7 z 7<br>Walidacja - test  | -              | 21-08-2024            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |

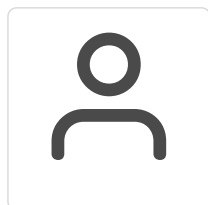
## Cennik

### 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. email: realizacja@akatconsulting.pl tel. 793489600

## 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