

**FIRST TIME MANAGER - szkolenie.**

Numer usługi 2023/12/29/52158/2044812

1 490,00 PLN brutto  
1 490,00 PLN netto  
93,13 PLN brutto/h  
93,13 PLN netto/h

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

📍 Koszalin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,7 / 5

🕒 16 h

6 149 ocen

📅 22.07.2026 do 23.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa skierowana jest dla osób, które po raz pierwszy zostaną szefem i biorą odpowiedzialność za cele całego zespołu, za ludzi, za dostarczenie im zasobów do pracy i usuwanie przeszkód z drogi. Warsztat jest doskonałym początkiem świadomej drogi lidera.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

## Cel

### Cel edukacyjny

- Zwiększenie kompetencji menedżerskich w zakresie przewodzenia ludziom
- Zwiększenie umiejętności budowania odpowiedniego wizerunku przełożonego
- Zwiększenie świadomości pozytywnego budowania autorytetu
- Wzrost umiejętności komunikacyjnych w zespole
- Udoskonalenie umiejętności dobrego wyznaczania celów
- Poznanie zasad udzielania informacji zwrotnej pracownikom

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje rolę i odpowiedzialność managera.	Wymienia cechy dobrego managera.	Test teoretyczny
Wymienia podstawowe zadania szefa w roli lidera.	Wskazuje jakie zadania ma szef w roli lidera.	Test teoretyczny
Wymienia kluczowe cechy i kompetencje managera.	Wskazuje kluczowe cechy i kompetencje managera.	Test teoretyczny
Przeprowadza szefowskie expose.	Definiuje cechy poprawnego expose szefa.	Test teoretyczny
Organizuje pracę zespołu wykorzystując optymalnie jego zasoby.	Wskazuje metody optymalnego wykorzystania zasobów zespołu.	Test teoretyczny
Definiuje sposoby motywowania finansowego i pozafinansowego pracowników.	Wskazuje metody motywowania pracowników.	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 1

Moduł 1 – Organizacja pracy

Moduł 2 – Empowerment - czym jest i co daje empowerment

Moduł 3 – Oczekiwania szefa jasne i klarowne komunikowanie oczekiwań szefa, budowa autorytetu szefa, analiza wizerunku szefa

Moduł 4 – Informacja zwrotna

## Dzień 2

Moduł 5 – Asertywność w komunikacji

Moduł 6 – Wykorzystanie kompetencji i talentów pracowników

Moduł 7 Delegowanie zadań, weryfikowanie złożoności zadań, skuteczna informacja zwrotna

Podsumowanie

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> Organizacja pracy. Empowerment - czym jest i co daje empowerment	VIOLETTA SULIMA	22-07-2026	08:00	12:00	04:00
<b>2 z 6</b> Przerwa	VIOLETTA SULIMA	22-07-2026	12:00	12:15	00:15
<b>3 z 6</b> Oczekiwania szefa jasne i klarowne komunikowanie oczekiwań szefa, budowa autorytetu szefa, analiza wizerunku szefa Moduł 4 – Informacja zwrotna	VIOLETTA SULIMA	22-07-2026	12:15	16:00	03:45
<b>4 z 6</b> Asertywność w komunikacji	VIOLETTA SULIMA	23-07-2026	08:00	12:00	04:00
<b>5 z 6</b> Przerwa	VIOLETTA SULIMA	23-07-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-weight: bold;">6 z 6</div> Wykorzystanie kompetencji i talentów pracowników. Delegowanie zadań, weryfikowanie złożoności zadań, skuteczna informacja zwrotna	VIOLETTA SULIMA	23-07-2026	12:15	16:00	03:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 490,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	93,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,13 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### VIOLETTA SULIMA

Trener i doradca w zakresie negocjacji i technik kontaktu z klientem i dostawcami, opracowanie strategii przygotowania i prowadzenia negocjacji zarówno zakupowych i sprzedażowych. Prowadzi grupowe i indywidualne formy pracy, których głównym celem jest rozwój kompetencji społecznych istotnych w budowaniu skutecznych relacji zawodowych – komunikacja, zarządzanie zespołem, rozwiązywanie konfliktów, rozwój współpracy, sprzedaż i obsługa Klientów, narzędzia i techniki HR w organizacji. Od 1997 roku pracuje jako trener, coach, doradca, psycholog. Ma na swoim koncie ok 1000 dni treningowych. Rocznie prowadzi ok. 30 szkoleń z zakresu rozwoju HR, umiejętności menedżerskich, handlowych i trenerskich. Posiada wykształcenie wyższe, psychologiczne. Od 1997 roku pracuje jako trener, coach, doradca, psycholog. Trener posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o tematyce powiązanej z rozwojem potencjału pracowników oraz wyzwaniem współczesnego rynku pracy. W ostatnich 24 miesiącach (2 latach) zrealizował ponad 120 godzin dydaktycznych szkoleń skierowanych do osób dorosłych w obszarach:

zarządzania zespołem, rozwoju kompetencji menedżerskich i HR, komunikacji, współpracy i rozwiązywania konfliktów. Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego na kierunku psychologia.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma certyfikat ukończenia.

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a także po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

### Warunki uczestnictwa

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia.

## 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

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>

## Adres

Koszalin

Koszalin

woj. zachodniopomorskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**ANGELA JANAS**

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

**Telefon** (+48) 793 489 600