



## Akademia Menedżera II

Numer usługi 2024/03/07/10940/2090938

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

Ernst & Young  
spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością  
Academy of  
Business sp. k.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 16.09.2024 do 18.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<b>Warsztaty kiejemy do absolwentów Akademii Menedżera I</b>  Szkolenie jest przeznaczone dla menedżerów, którzy: <ul style="list-style-type: none"><li>• chcą czerpać większą satysfakcję z bycia liderem</li><li>• budować i rozwijać swoją rolę jako przywódcy</li><li>• zwiększyć skuteczność swoich działań</li><li>• kreować zmianę w swoim życiu zawodowym.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	13
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie "Akademia Menedżera II" przygotowuje uczestnika do pełnienia funkcji menedżera w organizacji, poprzez wzmocnienie umiejętności przywódczych oraz rozwój potencjału w zakresie skutecznego osiągnięcia celów oraz budowania relacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie pełnienia roli lidera/menedżera w organizacji	<ul style="list-style-type: none"><li>* definiuje porządane kompetencje lidera w zakresie relacji z innymi oraz w zakresie osiągnięcia celów</li><li>* identyfikuje mechanizmy swojego funkcjonowania w budowaniu relacji lub w osiągnięciu celów</li><li>* omawia sposoby na usprawnienia w budowaniu i utrzymywaniu relacji z innymi</li><li>* charakteryzuje swój potencjał jako menedżera</li></ul>	Wywiad ustrukturyzowany
	Uczestnik wzmacnia swoje umiejętności przywódcze oraz rozwija swój potencjał jako menedżera	<ul style="list-style-type: none"><li>* stosuje konkretne sposoby na usprawnienia w budowaniu i utrzymywaniu relacji z innymi oraz w osiągnięciu celów w pracy zawodowej</li><li>* buduje własną motywację i efektywność w funkcjonowaniu jako lider</li></ul>
		<ul style="list-style-type: none"><li>* wdraża szerszą perspektywę doboru metod budowania relacji lub osiągnięcia celów</li><li>* wykorzystuje zwiększenie poczucia wpływu na pracowników oraz na własne funkcjonowanie w pracy zawodowej</li><li>* określa kierunek zmian zwiększających ich skuteczność w radzeniu sobie z relacjami i/lub osiągnięciu celów</li></ul>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

**W dniach 16-18.09.2024 r. szkolenie Akademia Menedżera II będą prowadzić również trenerzy: Dorota Wiśniewska oraz Małgorzata Szybińska.**

### **PROGRAM**

#### **Potencjał menedżera – różne punkty widzenia**

##### **1. Diagnoza skutecznej realizacji celów/nastawienia na relacje**

- SWOT, zalety, wady i to, co interesujące

##### **2. Praca nad przekonaniem dotyczącym roli lidera**

- Przekonania związane z nastawieniem na relacje
- Przekonania związane z nastawieniem na cel
- Zmiana perspektywy – gotowość do przyjęcia odmiennej perspektywy jako podstawa rozwoju

#### **Rozwój potencjału w zakresie skutecznego osiągnięcia celów**

##### **1. Trening motywacji do realizacji celów**

- Inne punkty widzenia na mój sposób osiągnięcia celów (np. praca z barierami: przeformułowanie celów, mnogość celów, brak celu, priorytety, cele, które lubimy i których nie lubimy)
- Dialog wewnętrzny a skuteczność osiągnięcia celów
- Planowanie za pomocą strategii Walta Disneya

##### **2. Określenie pożądanej skuteczności osiągnięcia celów**

- Cel – korzyści związane z adekwatnie wyznaczonym sobie celem
- Wizja i cel jako motywator do zmiany
- Waga jasności celu zmiany w zaangażowaniu własnym i wpływaniu na innych – według badań nad skutecznością liderów
- Narzędzia zwiększające skuteczność nastawienia na cel (monitorowanie skuteczności i podejmowania decyzji, stawianie granic, planowanie od końca)

##### **3. Niezależność w podejmowaniu decyzji**

- Wzmocnienie zaufania do siebie – co zrobić, aby być bardziej stanowczym?
- Umiejętność przekonywania do swoich wartości – co zrobić, aby wpływać na innych?
- Uwzględnianie różnic w podejmowaniu decyzji i schematów działania w procesie zmiany
- Podejmowanie ryzyka w zgodzie ze sobą

##### **4. Określenie metody znajdowania pomostu**

- Przejście od stanu teraźniejszego funkcjonowania do stanu pożądanego funkcjonowania w zakresie osiągnięcia celów

#### **Rozwój potencjału w zakresie budowania relacji**

##### **1. Poszerzenie perspektywy własnego funkcjonowania w relacjach**

- Diagnoza sposobu budowania relacji
- Waga relacji ze sobą: samoakceptacja, zaufanie do siebie, pewność siebie
- Trening umiejętności przyjmowania nowego konstruktywnego spojrzenia na siebie
- Waga relacji z innymi. Praca nad sytuacjami zgłoszonymi przez uczestników dotyczącymi trudnych sytuacji w relacjach z pracownikami w ramach organizacji oraz z klientami
- Rozumienie perspektywy widzenia innych. Budowanie zaufania do odmiennych stylów i punktów widzenia

## 2. Trening uważności na potrzeby własne i innych

- Rozpoznanie emocji i potrzeb
- Zrozumienie i akceptacja przeżyć, stanów i myśli swoich i innych osób (empatia)
- Poszerzenie świadomości i umiejętności wyrażania siebie
- Reagowanie to decyzja: zmieniać innych czy swoje reakcje na zachowania innych?
- Jak zarządzać własnymi emocjami i radzić sobie ze stanami emocjonalnymi innych osób

## 3. Zaufanie do współpracy

- Diagnoza pozytywnych mechanizmów we współpracy, określanie rozwojowych zmian
- Szanse i zagrożenia we współpracy z innymi. Rola lidera w budowaniu współpracy i zaufania
- Od trudnych emocji do satysfakcji – sztuka radzenia sobie z kryzysem

## 4. Określenie metody znajdowania pomostu

- Przejście od stanu terażniejszego funkcjonowania do stanu pożądanego funkcjonowania w relacjach z innymi

### Out of the box – wyjście poza schemat – odwaga w byciu liderem – kuźnia potencjałów przywódczych

### Znajdowanie płaszczyzny porozumienia w pracy zawodowej na poziomie przekonań i wartości – gra „Budowanie mostu porozumienia”

- Rozwój elastyczności w komunikacji, wychodzenie poza schemat
- Otwartość na zmianę, zwiększanie odpowiedzialności i sprawczości w budowaniu relacji i osiągnięciu celów w pracy zawodowej

### Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa 24 godziny dydaktyczne (tj. 45 minut).

### Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Diagnoza skutecznej realizacji celów/nastawienia na relacje	Andrzej Matyka	16-09-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 21 Przerwa	Andrzej Matyka	16-09-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 21 Praca nad przekonaniami dotyczącymi roli lidera	Andrzej Matyka	16-09-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 21 Przerwa	Andrzej Matyka	16-09-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 21 Trening motywacji do realizacji celów	Andrzej Matyka	16-09-2024	14:00	15:00	01:00
6 z 21 Przerwa	Andrzej Matyka	16-09-2024	15:00	15:15	00:15
7 z 21 Określenie pożądanej skuteczności osiągnięcia celów	Andrzej Matyka	16-09-2024	15:15	16:30	01:15
8 z 21 Niezależność w podejmowaniu decyzji	Andrzej Matyka	17-09-2024	09:00	11:00	02:00
9 z 21 Przerwa	Andrzej Matyka	17-09-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 21 Określenie metody znajdowania pomostu	Andrzej Matyka	17-09-2024	11:15	13:00	01:45
11 z 21 Przerwa	Andrzej Matyka	17-09-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 21 Poszerzenie perspektywy własnego funkcjonowania w relacjach	Andrzej Matyka	17-09-2024	14:00	15:00	01:00
13 z 21 Przerwa	Andrzej Matyka	17-09-2024	15:00	15:15	00:15
14 z 21 Trening uważności na potrzeby własne i innych	Andrzej Matyka	17-09-2024	15:15	16:30	01:15
15 z 21 Zaufanie do współpracy	Andrzej Matyka	18-09-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 21</b> Przerwa	Andrzej Matyka	18-09-2024	11:00	11:15	00:15
<b>17 z 21</b> Określenie metody znajdowania pomostu	Andrzej Matyka	18-09-2024	11:15	13:00	01:45
<b>18 z 21</b> Przerwa	Andrzej Matyka	18-09-2024	13:00	14:00	01:00
<b>19 z 21</b> Out of the box – wyjście poza schemat – odwaga w byciu liderem – kuźnia potencjałów przywódczych	Andrzej Matyka	18-09-2024	14:00	15:00	01:00
<b>20 z 21</b> Przerwa	Andrzej Matyka	18-09-2024	15:00	15:15	00:15
<b>21 z 21</b> Znajdowanie płaszczyzny porozumienia w pracy zawodowej na poziomie przekonań i wartości – gra „Budowanie mostu porozumienia”	Andrzej Matyka	18-09-2024	15:15	16:30	01:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

## Andrzej Matyka

Andrzej współpracuje z EY Academy of Business od 2001 roku.

Jest absolwentem Pedagogiki Terapeutycznej Wyższej Szkoły Pedagogiki Specjalnej, a także Szkoły Trenerów Umiejętności Psychospołecznych prowadzonej według standardów Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Od 2017 roku jest certyfikowanym coachem Points of You.

Obecnie jest także aktywnym członkiem zarządu Stowarzyszenia „Chata z pomysłami”.

Już w trakcie studiów świadomie kształcił się w rozwijaniu umiejętności społecznych poprzez szereg staży i szkoleń w placówkach edukacyjnych. Wiedzę i umiejętności zaczął wykorzystywać w założonej w 1999 r. firmie turystycznej, którą prowadzi do dziś. Tu doskonalił komunikację w rozmowach z klientami, umiejętność trafiania w ich potrzeby, zarządzanie grupą pracowników o różnych oczekiwaniach oraz rozwiązywanie konfliktów.

Równolegle rozwijał swoją ścieżkę szkoleniową, początkowo jako wykładowca na Wyższej Szkole Humanistycznej w Pułtusku, a następnie jako trener w Kolegium Edukacji Specjalnej. Od 2001 roku łączy swoje życie zawodowe z EY Academy of Business, prowadząc szkolenia otwarte i zamknięte, jak również indywidualne spotkania poszkoleniowe.

Andrzej jest współautorem i realizatorem szkoleń z zakresu budowania i rozwoju zespołu, skutecznej komunikacji, przywództwa, twórczego rozwiązywania problemów, a także cieszącej się dużą popularnością Akademii Menadżera.



2 z 3

## Dorota Wiśniewska

Trenerka i konsultantka EY Academy of Business od 2000 r. Absolwentka Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego. Od 1994 zaangażowana w realizację różnorodnych projektów szkoleniowo-doradczych z zakresu HRM.

Jest ekspertem w dziedzinie szkoleń dla kadry menedżerskiej. Jest także certyfikowaną absolwentką szkoły trenerów przy Polskim Towarzystwie Psychologicznym – jednej z najlepszych szkół trenerów w Polsce oraz certyfikowanym coachem Points of You.

Dorota posiada duże doświadczenie zawodowe, o czym świadczą przykłady instytucji i firm, z którymi miała okazję współpracować: Ministerstwo Sprawiedliwości, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, OHP, Stowarzyszenie Przedsiębiorczości w Nieruchomościach, ARM S.A.

Jest wykładowcą następujących przedmiotów: „Propedeutyka stażu zawodowego”, „Nauczyciel superwizorem praktykującego studenta”, „Rozwijanie asertywności i Inteligencji emocjonalnej”, „Sztuka porozumiewania się”. Zajęcia prowadzi w Akademii Pedagogiki Specjalnej, Akademii Szybkiej Nauki oraz Uniwersytecie Dzieci.

Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu rozwiązywania konfliktów, komunikacji, treningu asertywności, przywództwa, motywowania i dyscyplinowania pracowników oraz zarządzania zespołem.

Jak mówi sama Dorota, jej misją jest propagowanie idei samoświadomości i rozwoju własnego potencjału. Dlatego też zajmuje się rozwojem kompetencji społecznych i menedżerskich od 1997 roku.



3 z 3

## Małgorzata Szybińska

Trenerka umiejętności oraz konsultantka związana z EY Academy of Business od 1997 roku.

Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Wrocławskim, podyplomowe studia w Wyższej Szkole Bankowej oraz Szkołę Trenerów, rekomendującą jej umiejętności edukacyjne. W kręgu jej zainteresowań znajduje się poszerzanie wiedzy i umiejętności w zakresie efektywnej komunikacji indywidualnej i zespołowej, coaching oraz rozwój kompetencji istotnych w zarządzaniu grupą.

Doświadczenie zawodowe budowała współpracując z przedstawicielami wielu branż. Z jej doradztwa oraz szkoleń korzystały instytucje finansowe (banki, leasing), firmy produkcyjne, usługowe i szkoleniowe, a także ministerstwa i urzędy. Wdrażała projekty rekrutacyjne w wiodącej firmie energetycznej, projekty selekcyjne (w tym Assessment Center) oraz Development Center dla dyrektorów dużej firmy leasingowej. Posiada doświadczenie w przygotowywaniu trenerów wewnętrznych do prowadzenia zajęć edukacyjnych (banki, firma produkcyjna). Prowadząc zajęcia na wyższych uczelniach we Wrocławiu realizowała własne projekty edukacyjne w zakresie ocen pracowniczych, zarządzania grupą i efektywności osobistej.

Współpracowała z Ośrodkiem Rozwoju Edukacji w ramach projektu obejmującego dyrektorów szkół wszystkich poziomów edukacji na terenie kilku województw w zakresie planów zmian edukacyjnych w placówkach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

### Informacje dodatkowe

**Menedżer – sprawne zarządzanie organizacją** jest jednym ze szkoleń z pakietu **Menedżer Biznesu – certyfikacja**.

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do danej grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

## Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

## Kontakt



**Adrianna Sykucka**





**E-mail** [adrianna.sykucka@pl.ey.com](mailto:adrianna.sykucka@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 519 511 447