



Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.



## Nowoczesne strategie zarządzania zespołem i motywowania pracowników

Numer usługi 2024/05/15/159753/2149972

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 03.10.2024 do 04.10.2024

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich kierowników, zarówno tych, którzy dopiero objęli funkcję kierowniczą, jak i dla tych, którzy zajmują się kierowaniem już od jakiegoś czasu. Szkolenie polecane dyrektorom, kierownikom, menadżerom zainteresowanym poprawą swoich wyników, liderom poszukującym nowych sposobów oddziaływania, specjalistom przygotowującym się do zadań zarządczych; każdemu, kto organizuje pracę własną i innych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<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

Usługa przygotowuje do zarządzania zespołem oraz daje możliwość uporządkowania dotychczasowej wiedzy z zakresu motywowania, delegowania zadań i wyznaczania celów oraz usprawnienia pracy własnej i całego zespołu.

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

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
Wykazuje wiedzę jakie czynniki wpływają na zaangażowanie	Określa kluczowe czynniki wpływające na zaangażowanie pracowników, takie jak kultura organizacyjna, przywództwo, możliwości rozwoju	Test teoretyczny
Charakteryzuje regułę zaangażowania i konsekwencji	Określa zasadę zaangażowania oraz konsekwencje braku zaangażowania dla organizacji i jej pracowników	Test teoretyczny
Ocena potencjał pracowników	Określa zadania zgodnie z umiejętnościami i kompetencjami poszczególnych pracowników, zapewniając efektywność i motywację	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, 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?**

Tak, 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## **Program**

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x2 dni
  - 2 x 10 min test wiedzy- walidacja
- Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.
- 

## **PROGRAM SZKOLENIA**

---

### **DZIEŃ PIERWSZY:**

#### **PRETEST**

#### **MODUŁ 1 :**

#### **BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?**

- Budowanie pozytywnego wizerunku i zaufania wśród podwładnych
- Właściwa postawa osoby zarządzającej zespołem

#### **MODUŁ 2 :**

#### **MÓJ ZESPÓŁ**

- Rozpoznawanie potrzeb pracowników
- Różnice w oczekiwaniach pracownika i przełożonego
- Wzmacnianie zaangażowania zespołu i pracowników
- Komunikacja i atmosfera w zespole- kluczowym elementem współpracy zespołowej

#### **MODUŁ 3 :**

#### **SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA**

- Funkcje komunikacji w procesie kierowania.
- Rodzaje słuchania i rola czujnego słuchania w zadowalającej współpracy
- Angażowanie pracowników do działania

#### **MODUŁ 4 :**

#### **BUDOWANIE RELACJI**

- Budowanie zaufania wśród podwładnych
- Budowanie relacji ze współpracownikami
- Relacja szef- kolega
- Świadome budowanie relacji – co wolno, a czego unikać

### **DZIEŃ DRUGI:**

#### **MODUŁ 1 :**

#### **INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”**

- Pochwała/ konstruktywna krytyka
- Rola feedbacku w rozwoju jednostki i grupy
- Motywacja wewnętrzna i motywacja zewnętrzna
- Poszukiwanie źródeł motywacji wewnętrznej

#### **MODUŁ 2 :**

#### **ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU**

- Czy się różnią cele osobiste od celów zespołu?
- Jak komunikować cele
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie
- Wyznaczanie priorytetów
- Zlecenie zadań i efektywne ich egzekwowanie
- Zadania w zespole – rozwój partnerstwa i współpracy

### MODUŁ 3 :

#### RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI

- Rozmowa oceniająca,
- Podsumowująca,
- Motywująca

### MODUŁ 4 :

#### PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

Moje wnioski

#### POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> WALIDACJA - PRETEST - test online	-	03-10-2024	08:50	09:00	00:10
<b>2 z 16</b> BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?	Piotr Babiński	03-10-2024	09:00	11:15	02:15
<b>3 z 16</b> Przerwa	Piotr Babiński	03-10-2024	11:15	11:25	00:10
<b>4 z 16</b> MÓJ ZESPÓŁ	Piotr Babiński	03-10-2024	11:25	13:40	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	03-10-2024	13:40	14:05	00:25
6 z 16 3. SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA	Piotr Babiński	03-10-2024	14:05	15:35	01:30
7 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	03-10-2024	15:35	15:45	00:10
8 z 16 BUDOWANIE RELACJI	Piotr Babiński	03-10-2024	15:45	17:15	01:30
9 z 16 INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”	Piotr Babiński	04-10-2024	09:00	11:15	02:15
10 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	04-10-2024	11:15	11:25	00:10
11 z 16 ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU	Piotr Babiński	04-10-2024	11:25	13:40	02:15
12 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	04-10-2024	13:40	14:05	00:25
13 z 16 RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI	Piotr Babiński	04-10-2024	14:05	15:35	01:30
14 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	04-10-2024	15:35	15:45	00:10
15 z 16 PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Piotr Babiński	04-10-2024	15:45	17:15	01:30
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	04-10-2024	17:15	17:25	00:10

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Piotr Babiński

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach zarządzających w firmach zagranicznych i polskich.

Umiejętności menedżerskie w zakresie nowoczesnego zarządzania marketingowego, finansowego oraz zasobami ludzkimi doskonalił na stażach w Institut Francais de Gestion.

Gruntowną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job.

Ma kilkunastoletnie praktyczne doświadczenie w prowadzeniu zaawansowanych negocjacji w branży FMCG. Przez 6lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3lata zarządzał zarządzał firmą, gdzie odpowiedzialny był za budowę selektywnej dystrybucji towarów luksusowych. Wprowadzał na rynek polski m.in. marki Duracell, Juvena, Martini, Johnnie Walker, Braun, Gala i Palm.

Zarządzał zespołami sprzedażowymi w wielu branżach, gdzie odpowiadał za rekrutację, coaching, wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Jest także autorem efektywnych systemów motywacyjnych dla obszarów handlowych. Miał przyjemność zarządzać m.in. Browarem Belgia i koncernem kawowym Eduscho Polska.

Wykorzystując zasady, których uczy stworzył od podstaw i efektywnie zarządzał zespołem handlowców belgijskich browarów, który osiągał spektakularne wyniki sprzedaży.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z e-bookiem tematycznym.

## Informacje dodatkowe

**Szkolenie odbywa się w godzinach od 09:00 - 17:15**

**Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.**

**Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015**

**Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT.** ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: \* jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

\*\* jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

## Adres

ul. Szybowcowa 1/a

40-502 Katowice

woj. śląskie

Hotel Silesian Quality

## Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 33 3003 145