



Music Promotions  
Sp. z o.o.



## Zaawansowane Techniki Przywództwa i Zarządzania Zespołem

Numer usługi 2024/09/13/160205/2308311

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 11.01.2025 do 12.01.2025

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

172,22 PLN brutto/h

172,22 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 dedykowane jest dla menedżerów średniego i wyższego szczebla, liderów zespołów, którzy chcą pogłębić swoje umiejętności w zakresie zarządzania ludźmi i procesami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-01-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	18
<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 ma na celu rozwinięcie kluczowych kompetencji menedżerskich, takich jak przywództwo, motywowanie zespołu oraz podejmowanie decyzji w szybko zmieniającym się środowisku biznesowym. Uczestnicy zdobędą narzędzia, które pozwolą im skutecznie zarządzać zespołami, poprawiać komunikację i budować kulturę wysokiej wydajności.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwijać umiejętności przywódcze, skutecznie komunikować wizję i dostosowywać styl zarządzania do sytuacji. Efektywnie zarządzać zespołem, motywować pracowników, delegować zadania i monitorować wyniki. Podejmować strategiczne decyzje w warunkach niepewności i zarządzać ryzykiem. Rozwiązywać konflikty i prowadzić trudne rozmowy, wykorzystując inteligencję emocjonalną i empatię.	test wiedzy oceniający zdobyta wiedzę	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
	ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Dokumenty potwierdzający uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji.

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

Zostanie przeprowadzona walidacja w oparciu o test teoretyczny, który będzie zawierał kryteria weryfikacji zdefiniowane w efektach uczenia się.

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

Dokument będzie zawierał informacje o przeprowadzonej walidacji w formie testu przeprowadzonego przez specjalistę w danej dziedzinie

## Program

Moduł 1: Wprowadzenie do Sprzedaży

- Rola sprzedaży w organizacji
- Typy sprzedaży: tradycyjna vs. telesprzedaż
- Kluczowe umiejętności sprzedażowe

Moduł 2: Sprzedaż Tradycyjna

- Pozyskiwanie klientów i budowanie bazy danych

- Przygotowanie do spotkania i pierwszy kontakt z klientem
- Prezentacja produktu i ustalanie potrzeb klienta
- Radzenie sobie z obiekcjami i techniki finalizacji transakcji
- Budowanie długotrwałych relacji z klientem

#### Moduł 3: Telesprzedaż

- Przygotowanie do rozmowy telefonicznej
- Efektywna komunikacja przez telefon
- Zarządzanie czasem i organizacja rozmów
- Radzenie sobie z obiekcjami w telesprzedaży
- Techniki zamykania sprzedaży przez telefon
- Analiza wyników i optymalizacja procesu

#### Moduł 4: Umiejętności Przekrojowe

- Techniki perswazji i negocjacji
- Obsługa klienta i rozwiązywanie konfliktów
- Zarządzanie stresem i motywacja

#### Moduł 5: Praktyczne Warsztaty

- Symulacje rozmów sprzedażowych
- Analiza studiów przypadków
- Planowanie i rozwój osobisty

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Nowoczesne Style Przywództwa	Łukasz Znojek	11-01-2025	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 15</b> Przerwa	Łukasz Znojek	11-01-2025	09:30	09:45	00:15
<b>3 z 15</b> Budowanie i Motywowanie Zespołu	Łukasz Znojek	11-01-2025	09:45	11:15	01:30
<b>4 z 15</b> Rozwój Kompetencji Lidera	Łukasz Znojek	11-01-2025	11:15	12:00	00:45
<b>5 z 15</b> Przerwa	Łukasz Znojek	11-01-2025	12:00	12:30	00:30
<b>6 z 15</b> Rozwój Kompetencji Lidera	Łukasz Znojek	11-01-2025	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 15</b> Zarządzanie Różnorodnością w Zespole	Łukasz Znojek	11-01-2025	13:15	14:45	01:30
<b>8 z 15</b> Efektywne Zarządzanie Czasem i Delegowanie Zadań	Łukasz Znojek	12-01-2025	08:00	09:30	01:30
<b>9 z 15</b> Przerwa	Łukasz Znojek	12-01-2025	09:30	09:45	00:15
<b>10 z 15</b> Podejmowanie Decyzji i Zarządzanie Ryzykiem	Łukasz Znojek	12-01-2025	09:45	11:15	01:30
<b>11 z 15</b> Zarządzanie Konfliktami i Negocjacje	Łukasz Znojek	12-01-2025	11:15	12:00	00:45
<b>12 z 15</b> Przerwa	Łukasz Znojek	12-01-2025	12:00	12:30	00:30
<b>13 z 15</b> Zarządzanie Konfliktami i Negocjacje	Łukasz Znojek	12-01-2025	12:30	13:15	00:45
<b>14 z 15</b> Monitorowanie i Ocena Wydajności Zespołu	Łukasz Znojek	12-01-2025	13:15	14:30	01:15
<b>15 z 15</b> Walidacja	-	12-01-2025	14:30	14:45	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN

---

**Koszt osobogodziny brutto**

172,22 PLN

---

**Koszt osobogodziny netto**

172,22 PLN

---

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Łukasz Znojek

Absolwent Politechniki Świętokrzyskiej, gdzie ukończył Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego. Posiada także ukończone szkolenia z zakresu treningu skutecznych negocjacji oraz Akademii Sprzedaży 2.0, co pozwoliło mu na rozwinięcie umiejętności interpersonalnych i sprzedażowych. Poza sferą zawodową, Łukasz jest aktywnie związany z muzyką. Gra na gitarze w zespole i od lat pasjonuje się muzyką, co stanowi istotną część jego życia.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf oraz prezentacje PowerPoint w wersji elektronicznej na podany adres email uczestnicy szkolenia mogą otrzymać po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

### Informacje dodatkowe

Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym na platformie Jitsi Meet. W zależności od czasu, potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety .

## Adres

ul. Karola Olszewskiego 6

25-663 Kielce

woj. świętokrzyskie

## Kontakt



Łukasz Znojek



**E-mail** [lukasz.znojek1@interia.pl](mailto:lukasz.znojek1@interia.pl)

**Telefon** (+48) 453 049 913