



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Wczoraj kolega, dzisiaj szef (forma zdalna)

Numer usługi 2024/12/19/5061/2470729

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 11.04.2025 do 11.04.2025

774,90 PLN brutto

630,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do tych osób, które właśnie, niedawno, „przed chwilą” awansowały na stanowisko menedżerskie lub już od jakiegoś czasu pracują jako menedżerowie i mają już za sobą pewne doświadczenia. Jest to także świetna propozycja dla tych, którzy awansują w niedalekiej przyszłości i zdecydowali się dobrze do tej roli przygotować.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	09-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika to radzenia sobie z oporem członków zespołu w związku ze swoją nową rolą, samodzielnego i efektywnego zarządzania zespołem oraz budowania wizerunku odważnego lidera.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje wizerunek odważnego lidera	Wymienia min. 3 przyczyny braku autorytetu	Test teoretyczny
	Wymienia min. 3 źródła istotne w budowaniu autorytetu lidera	Test teoretyczny
	Wymienia min 3 działania jakie należy podjąć w nowej roli, w ciągu pierwszych dwóch miesięcy , mające wpływ na budowanie własnego autorytetu	Test teoretyczny
Charakteryzuje i opisuje zasady przewodzenia zespołem (podwładnymi)	Opisuje wybrany model zarządzania zespołem i sposób jego działania	Test teoretyczny
Radzi sobie z oporem członków zespołu w związku ze swoją nową rolą,	Opisuje strategie radzenia sobie z oporem pracowników	Test teoretyczny
Charakteryzuje i wymienia sposoby zastosowania zasad komunikowania się z pracownikami (podwładnymi)	Opisuje na czym polega metoda Kontraktu relacji	Test teoretyczny
	Definiuje czym jest feedback	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

Szkolenie jest dedykowane menedżerom lub przyszłym menedżerom, którzy chcą prowadzić efektywny zespół.

MODUŁ I. PRZYGOTOWANIE DO AWANSU (dzielenie ekranu, case study, dyskusja, ćwiczenia, test, mini wykład)

- Szanse i zagrożenia awansu wewnętrznego
- Zmiana z perspektywy pracownika na perspektywę menedżera, czyli od czego zacząć? Jak budować tożsamość lidera - sposoby
- Relacje przed awansem i ich wpływ na dalszą współpracę i budowanie relacji
- Kosztowne błędy początkującego menedżera
- Lista niezbędnych działań na starcie, czyli od czego zacząć?
- najważniejsze działania kierownika na początek
- jak przygotować grunt pod pierwsze działania

MODUŁ II. PRACA Z OPOREM (dzielenie ekranu, dyskusja, ćwiczenia)

- Przyczyny pojawiania się oporu
- Strategie radzenia sobie z oporem pracowników, narzędzia
- Jak budować relacje pomiędzy pracownikiem a nowym menedżerem?
- Jak pracować z trudną osobą w zespole, konkurentem do awansu?

MODUŁ III. MODEL ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM ZŁOŻONYM Z DAWNYCH KOLEGÓW (dzielenie ekranu, case study, dyskusja, mini wykład)

- Authority
- Rules
- Team
- Equilibrium

MODUŁ IV. LIDER POTRZEBUJE AUTORYTETU (dzielenie ekranu, dyskusja, ćwiczenia)

- Wiarygodność i autorytet, wyniki badań
- Przyczyny i objawy braku autorytetu
- Moje wartości vs moje zachowania - czy jestem spójny?
- Działania budujące autorytet, zasada Petera
- Znaczenie samokontroli i narzędzia jej rozwijania
- Narzędzia budowania autorytetu

MODUŁ V. EFEKTYWNOŚĆ ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI I ZESPOŁEM (dzielenie ekranu, case study, prezentacja, symulacje)

- Komunikowanie się bez przemocy
- Odwaga menedżerska w komunikacji
- Zarządzanie oczekiwaniami pracowników
- Feedback oraz reakcje na gry podczas udzielania feedbacku

MODUŁ VI. WALIDACJA - test teoretyczny zostanie udostępniony uczestnikom w formie elektronicznej na zakończenie szkolenia przez Trenera, a sprawdzony przez Walidatora

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

- symulacje
- grupowe zadania koncepcyjne
- dyskusje
- wykłady interaktywne
- case study
- ćwiczenia

Proporcja zajęć teoretycznych do praktycznych 50/50

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/szkolenie-on-line-Wczoraj-kolega-dzisiaj-szef-2025-04-11-on-line.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 MODUŁ I. PRZYGOTOWANIE DO AWANSU (dzielenie ekranu, case study, dyskusja, ćwiczenia, test, mini wykład)	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	11-04-2025	09:00	09:45	00:45
2 z 8 MODUŁ II. PRACA Z OPOREM (dzielenie ekranu, dyskusja, ćwiczenia)	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	11-04-2025	10:00	11:15	01:15
3 z 8 Przerwa	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	11-04-2025	11:15	11:30	00:15
4 z 8 MODUŁ III. MODEL ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM ZŁOŻONYM Z DAWNYCH KOLEGÓW (dzielenie ekranu, case study, dyskusja, mini wykład)	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	11-04-2025	11:30	13:00	01:30
5 z 8 Przerwa	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	11-04-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 8 MODUŁ IV. LIDER POTRZEBUJE AUTORYTETU (dzielenie ekranu, dyskusja, ćwiczenia)	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	11-04-2025	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 MODUŁ V. EFEKTYWNOŚĆ ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI I ZESPOŁEM (dzielenie ekranu, case study, prezentacja, symulacje)	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	11-04-2025	14:30	15:30	01:00
8 z 8 Walidacja - - test teoretyczny zostanie udostępniony uczestnikom w formie elektronicznej na zakończenie szkolenia przez Trenera, a sprawdzony przez Walidatora	-	11-04-2025	15:30	15:45	00:15

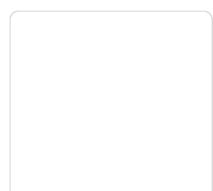
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	774,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	630,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Poleszak-Jakubowska

Certyfikowany Coach EMCC EQA, skuteczny Trener biznesu.

Specjalizuje się w szkoleniach menedżerskich, z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, coachingu oraz umiejętności osobistych: automotywacji, skutecznej prezentacji, asertywności, radzenia sobie ze stresem. Prowadzi bezpośredni coaching handlowców i menadżerów.

W skutecznym wspieraniu Klientów pomaga mi praktyczna znajomość zagadnień biznesowych, ponieważ przez ponad 6 lat byłam CEO w firmach z branży reklamowej i motoryzacyjnej.

Odpowiadałam za budowanie strategii rozwoju firmy, budowanie relacji z kluczowymi Klientami, budowanie standardów pracy, nadzór projektów, rozwijanie pracowników. Wraz ze współpracownikami tworzyłam procedury pozwalające optymalizować procesy działania firmy i znacząco podnieść wielkość sprzedaży i jakość obsługi Klienta. Pracowałam m.in. dla: Skoda Auto Polska S.A., Bank BPH S.A., Grupa Lotos S.A., Pipe Life Polska S.A., LPP S.A., Nova System, Oceanic S.A., Noredea Bank S.A., Marion Sp. z o.o., Polska Grupa Energetyczna S.A., Koncern Energetyczny Energa S.A., English Unlimited Sp. z o.o., ARiMR, Lifetech Sp. z o.o.

Absolwentka jednolitych studiów magisterskich na kierunku Psychologia, na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalizacja: psychologia kliniczna i biznesu. Absolwentka Podyplomowych Studiów Human Resources w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie. Trener Personel Profit.

Zrealizowała ponad 900 dni szkoleniowych oraz 400 dni działań doradczych. Poruszający

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia, testy) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%).

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia:

Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

1 godzina szkolenia = 45 min.

Zgodnie z wymogiem Operatora szkolenia będzie nagrywane, ale udostępnione tylko w celach kontrolnych Operatorowi. Uczestnicy szkolenia nie będą mieli do niego dostępu.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- Szkolenie odbywa się na platformie AVENHANSEN
- Udział w szkoleniu odbywa się za pośrednictwem komputera stacjonarnego, laptopa, tabletu lub telewizora połączonych z Internetem
- Przechodzenie przeglądarki internetowej: Google Chrome (wskazana), Mozilla Firefox
- Stałe łącze internetowe o prędkości minimum 1,5 Mb
- Każdy z uczestników posiada włączoną kamerę oraz mikrofon. Dodatkowo (z uwagi na pogłos) używamy słuchawek.
- Materiały do pobrania zamieszczone są w formie PDF, Word, Power Point
- Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line ważny jest do czasu zakończenia

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452