



INSTYTUT BIZNESU
RODZINNEGO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Dyplomowany Doradca Rodziny Biznesowej - Szkolenie dla Doradców Sukcesyjnych

Numer usługi 2025/02/17/149264/2564749

📍 Poznań / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 38 h
📅 01.10.2025 do 21.11.2025

10 332,00 PLN brutto
8 400,00 PLN netto
271,89 PLN brutto/h
221,05 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla specjalistów pracujących z rodzinami biznesowymi i chcących pogłębić rozumienie systemu rodzinno-firmowego: prawników, doradców podatkowych, rekruterów, specjalistów z zakresu family office, PR, marketingu, psychologów, doradców ubezpieczeniowych, doradców finansowych, pośredników finansowych, pracowników banku i instytucji finansowych, doradców biznesowych, trenerów, coachy, mentorów, doradców transakcyjnych, restrukturyzacyjnych , a także osób pragnących rozwijać się w roli doradcy sukcesyjnego .
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	26-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	38
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik przejdzie przez 10 merytorycznych modułów tematycznych skonstruowanych w zgodzie z metodyką Diamentu Sukcesyjnego®:

Strategia właścicielska

Sukcesja

Konflikt w rodzinie

Budowa marki firmy rodzinnej oraz wizerunek osobisty doradcy

Komunikacja i emocje w rodzinie biznesowej

Bliska współpraca z rodziną biznesową

Prawo dla rodziny biznesowej

Na styku prawa i finansów – finanse w sukcesji

Budowa autorytetu lidera zmian - doradcy rodziny biznesowej

Kluczowe czynniki sukcesu w pracy doradcy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kluczowa wiedza na temat funkcjonowania systemu firmowo-rodzinnego - nauka dostrzegania szans i zagrożeń, które z nich wynikają, a dotyczą BEZPOŚREDNIO Klienta	Rozwiązywanie case study na zajęciach, praca warsztatowa	Obserwacja w warunkach symulowanych

Cel biznesowy

Celem uczestnictwa w szkoleniu jest uzyskanie umiejętności pozwalającej na skuteczne doradztwo sukcesyjne w firmie rodzinnej.

Uczestnik szkolenia będzie doskonalił umiejętności i zdobył specjalistyczną wiedzę w obszarze strategii właścicielskiej, sukcesji, konfliktów, komunikacji, prawa, finansów oraz budowania marki osobistej.

Szkolenie zostało podzielone na 10 modułów tematycznych, z których każdy wzbogaca perspektywę doradcy i pozwala na zbudowanie holistycznego spojrzenia na całą firmę rodzinną i specyficzny dla niej system firmowo-rodzinny.

Zdobyta wiedza będzie do wykorzystania w codziennej pracy doradcy rodziny biznesowej.

Ponadto - uczestnicy szkolenia będą mieli szansę na rozbudowę swojej sieci partnerskiej - dzięki zapoznaniu się z pozostałymi osobami biorącymi udział w spotkaniach, poznają osoby współpracujące z firmami rodzinnymi w różnych obszarach działalności/specjalizacji, nawiążą z nimi bezpośrednią relację, która w przyszłości może zaowocować nowymi kontraktami.

Efekt usługi

Uczestnicy poznają autorską metodykę przeprowadzania procesu sukcesji: Diament Sukcesyjny® Adrianny Lewandowskiej. Zdobędą kluczową wiedzę na temat funkcjonowania systemu firmowo-rodzinnego, dzięki czemu nauczą się dostrzegać szanse i zagrożenia, które z nich wynikają, a dotyczą BEZPOŚREDNIO ich Klientów. Dowiedzą się, kto jest interesariuszem procesu sukcesji i dlaczego tak ważne jest, by nikogo w nim nie pomijać. Będą umieli lepiej zrozumieć wyzwania i bolączki, z jakimi na co dzień mierzy się właściciel firmy rodzinnej.

Nauczą się SŁUCHAĆ, ROZMAWIAĆ i REAGOWAĆ na to, o czym opowiadają interesariusze procesu sukcesji.

Poznają nie tylko topowych Ekspertów z dziedziny przedsiębiorczości rodzinnej, ich narzędzia i sposoby działań, ale również innych doradców (uczestników szkolenia), którzy w trakcie szkolenia będą dzielić się własnymi doświadczeniami = nawiążą nowe kontakty i rozwiną swoją sieć zawodową.

Korzyści z wzięcia udziału w szkoleniu w bezpośredni sposób przełożą się na lepsze odpowiadanie na potrzeby klienta, a co za tym stoi – na zwiększenie potencjału klienckiego, a także lepsze wyniki zawodowe i finansowe uczestnika szkolenia jako doradcy.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

W ramach podsumowania wszystkich modułów szkolenia uczestnicy podczas ostatniego spotkania każdy stworzy własną LISTĘ TO DO:

Projektowanie współpracy z firmą rodzinną – warsztat i podsumowanie szkolenia

- Mapowanie interesariuszy procesu sukcesji
- Stworzenie person interesariuszy zmiany pokoleniowej
- Ścieżka klienta – w jaki sposób działa profesjonalny doradca?
- Podsumowanie szkolenia – moja mini strategia – lista TO DO doradcy rodziny biznesowej
- Rozdanie dyplomów i zakończenie szkolenia

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Na dyplomie, który otrzymuje każdy z uczestników szkolenia znajduje się wyszczególnienie, że szkolenie zostało przeprowadzone w oparciu o autorską metodykę Diamentu Sukcesyjnego © by Adrianna Lewandowska.

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

Suplement do dyplomu zawiera opis programu wraz z informacją, że uczestnik brał udział w minimum 80% zajęć.

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

Suplement do dyplomu potwierdza, że każdy z prowadzących dokonuje na własnej części zajęć podziału treści na część merytoryczną /prelekcję i część praktyczną, podczas której następuje walidacja.

Program

Strategia właścicielska

Sukcesja i odnowa przedsiębiorczości:

- Wyzwania i szanse dla przedsiębiorstw rodzinnych.
- Metodologia Modelu Diamentu Sukcesyjnego © Czym jest sukcesja 5 w?
- Opracowanie planu działania z klientami w celu uzyskania zaangażowania i impulsu do zmian.
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Sukcesja

Strategia właścicielska firm rodzinnych:

- Bilans otwarcia – staranna analiza jako punkt wyjścia. Projekcja mapy tematów właścicielskich.
- Family Governance – struktury i reguły dla rodziny.
- Wskazówki dotyczące tworzenia i wdrażania strategii właścicielskich.

- Konstytucja Firmy Rodzinnej.
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Konflikt w rodzinie

Konflikty w rodzinie biznesowej, rola mediatora, profesjonalna informacja zwrotna i pomoc:

- Zrozumienie roli konfliktu w dynamice biznesu i sposobów minimalizowania jego negatywnego wpływu.
- Jak w zdrowy, produktywny sposób i proaktywny sposób zarządzać konfliktem? Rozwijanie umiejętności negocjowania w konfliktach – ćwiczenia praktyczne. Poznanie praktycznych metod niezbędnych do zarządzania złożonością relacji w przedsiębiorstwie rodzinnym: w tym sposobów radzenia sobie z konfliktami, zadawania właściwych pytań i rozładowywania napiętych sytuacji.
- Zrozumienie, jak praktyczne działania facylitacyjne w rodzinie i w firmie oraz rozwój w zakresie inteligencji emocjonalnej, budowania autorytetu i profesjonalnego przywództwa mogą poprawić komunikację w rodzinie. Rola mediatora okiem praktyka.
- Omówienie problemu z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Budowa marki firmy rodzinnej oraz wizerunek osobisty doradcy

- Budowanie wizerunku osobistego, rodziny biznesowej i reputacji firmy rodzinnej:
- Profesjonalny doradca rodziny biznesowej – kim jest? Rzecz o branding osobistym.
- Budowanie wizerunku i reputacji rodziny biznesowej. Fakty i mity.
- Zarządzanie kryzysowe w wizerunku publicznym – jak i co doradzić rodzinie?
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Komunikacja i emocje w rodzinie biznesowej

- Przekraczanie pokoleń. Ewolucja przedsiębiorstwa rodzinnego
- Komunikacja i kultura dialogu międzypokoleniowego.
- Pogłębienie wiedzy na temat elementów, które wnosimy w procesie każdej komunikacji oraz poszerzenie świadomości jak jesteśmy odbierani przez osoby z różnych pokoleń. Sposoby budzenia wiarygodności i zaufania.
- Skuteczne nawiązywanie kontaktu i porozumiewanie się doradcy sukcesyjnego
- Rozpoznanie, nazwanie i wykorzystanie emocji w relacjach doradcy sukcesyjnego z członkami rodziny
- Rozpoznanie i nazwanie źródeł i jakości wzajemnych wpływów w rodzinie wielopokoleniowej

Bliska współpraca z rodziną biznesową

- Magia efektywnej rozmowy doradcy sukcesyjnego z różnymi generacjami
- Poznanie technik/ taktyk usprawniających komunikację pomiędzy członkami rodziny/ właścicielami a profesjonalnymi doradcami
- Budowanie relacji z osobami z różnych pokoleń w przedsiębiorstwie rodzinnym
- Pomoc w zdiagnozowaniu jakości dialogu międzypokoleniowego w rodzinie - wspólna praca doradcy z członkami rodziny.
- Wspólne opracowanie sposobów usuwania barier w dialogu międzypokoleniowym; pomoc w pogłębieniu świadomości zmian; konkretne działania, które wspierają lub mogą wspierać dialog międzypokoleniowy.
- Określenie najczęstszych błędów w komunikowaniu się w firmach rodzinnych

Prawo dla rodziny biznesowej

Prawo dla rodziny biznesowej. Niezbędnik profesjonalnego doradcy biznesowego:

- Aktualizacja aktów prawnych, ustaw, nowelizacji – na co uczulić rodzinę biznesową?
- Rodzina biznesowa u prawnika – najczęstsze sytuacje, czynności prawne wymagające doradztwa. Jak możesz pomóc swojej rodzinie biznesowej?
- Fundacja firmy rodzinnej
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Na styku prawa i finansów – finanse w sukcesji

Finanse w sukcesji – wszystko co powinien wiedzieć profesjonalny doradca:

- Perspektywa finansów firmy w sukcesji wewnątrz i poza-rodzinnej.
- Perspektywa finansów osobistych członków rodziny biznesowej.
- Finanse w obliczu (prawnych) ryzyk sukcesji.
- Finanse rodzinne w Ładzie rodzinnym.

Budowa autorytetu lidera zmian - doradcy rodziny biznesowej

Budowa autorytetu i zasady mentoringu z Firmami Rodzinnymi:

- Biznes rodzinny: odmienny i znaczący - co doradcy powinni wiedzieć.

- Różnice firma rodzinna vs nierodzinna - okiem doświadczonego praktyka.
- Jak zdobyć zaufanie i budować swój autorytet w pracy z rodziną biznesową? / Zrozumieć techniki budowania zaufania w firmach swoich klientów.
- Zrozumienie różnych ról, jakie pełnią doradcy i kiedy można ich zatrudnić.

Kluczowe czynniki sukcesu w pracy doradcy

Projektowanie współpracy z firmą rodzinną – warsztat i podsumowanie szkolenia

- Mapowanie interesariuszy procesu sukcesji
- Stworzenie person interesariuszy zmiany pokoleniowej
- Ścieżka klienta – w jaki sposób działa profesjonalny doradca?
- Podsumowanie szkolenia – moja mini strategia – lista TO DO doradcy rodziny biznesowej
- Rozdanie dyplomów i zakończenie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Strategia właścicielska	-	01-10-2025	11:00	14:00	03:00
2 z 10 Sukcesja	-	01-10-2025	15:00	18:00	03:00
3 z 10 Prawo dla rodziny biznesowej	-	02-10-2025	09:00	13:00	04:00
4 z 10 Na styku prawa i finansów – finanse w sukcesji	-	02-10-2025	14:00	18:00	04:00
5 z 10 Konflikt w rodzinie	-	03-10-2025	09:00	13:00	04:00
6 z 10 Budowa marki firmy rodzinnej oraz wizerunek osobisty doradcy	-	03-10-2025	14:00	18:00	04:00
7 z 10 Komunikacja i emocje w rodzinie biznesowej	Wiesława Machalica	20-11-2025	09:00	13:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 10 Bliska współpraca z rodziną biznesową	Wiesława Machalica	20-11-2025	14:00	18:00	04:00
9 z 10 Budowa autorytetu lidera zmian – doradcy rodziny biznesowej	Roman Wieczorek	21-11-2025	09:00	13:00	04:00
10 z 10 Kluczowe czynniki sukcesu w pracy doradcy	-	21-11-2025	14:00	18:00	04:00

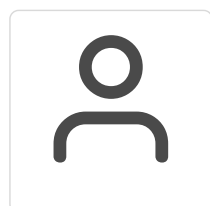
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 332,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	271,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	221,05 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Roman Wieczorek

Mentor i doradca biznesowy. Z wykształcenia radca prawny. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu dużymi organizacjami biznesowymi. Były Prezes Zarządu Skanska w Polsce, Prezes Zarządu Skanska Czechy i Słowacja, jako pierwszy i jedyny Polak V-ce Prezes Zarządu Światowego Skanska z siedzibą w Sztokholmie – jednej z największych Firm budowlano-deweloperskich na Świecie. W roku 2016 zakończył karierę zawodową, przenosząc swe aktywności do obszaru mentoringowego.

Jako Ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego wspiera kolejne pokolenia przedsiębiorców służąc swą radą i doświadczeniem, a także pomagając budować autorytet lidera i doskonalić umiejętności przywódcze. Aktualnie – Przewodniczący Rady Nadzorczej Ośrodka Profilaktyki Epidemiologii

Nowotworów w Poznaniu, członek Rady Nadzorczej Duda Cars Mercedes Benz, członek Consilium przy Wydziale Artes Liberales Uniwersytetu Warszawskiego, Przewodniczący Rady Programowej Instytutu Lingwistyki Stosowanej PWSZ w Lesznie, wykładowca MBA, członek Rady Instytutu Humanites w Warszawie, mówca biznesowy, doradca, mentor.

Obszary:

- Mentoring
- Kultura organizacyjna
- Przywództwo



2 z 2

Wiesława Machalica

Psycholog. Trener umiejętności psychospołecznych i biznesu. Coach. Terapeuta praktyk. Certyfikowana specjalistka interwencji dla osób będących w kryzysie psychologicznym. Posiada certyfikat w obszarze terapii poznawczo-behawioralnej.

Ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego od lat wspierająca Rodziny Biznesowe w odzyskiwaniu wewnętrznej harmonii. Pracuje zarówno warsztatowo, jak i prowadząc indywidualne sesje z poszczególnymi członkami rodziny czy pracownikami.

Ma ponad 40sto letni staż pracy w zawodzie psychologa i 30stoletnie doświadczenie zarządzania specjalistyczną, innowacyjną firmą dla rodzin w sytuacjach trudnych. Prowadzi działalność szkoleniową z obszarów rozwoju osobistego oraz obszarów związanych z zarządzaniem.

Psycholog, superwizor treningu psychologicznego oraz trener kompetencji psychospołecznych – rekomendacja Polskiego Towarzystwa Psychologicznego; trener biznesu, coach, certyfikowany terapeuta – praktyk Neurolingwistycznego Programowania (The American Society of NLP Bandler & Associates), Członek Rady Trenerów PTP. Posiada European Certificate in Psychology-akceptacja European Federation of Psychologists Associations (EFPA).

Posiada 15 letnie doświadczenie eksperckie w projektach dedykowanych firmom rodzinnym, m.in. „Firmy Rodzinne 1” ; „Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych”; „Firmy Rodzinne 2.

Obszary:

- Rozwój osobistych kompetencji psychospołecznych, między innymi: o Komunikowanie się, porozumiewanie, dialog międzypokoleniowy

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne oraz do praktycznej pracy w zależności od decyzji prowadzącego.

Każdy prowadzący po swoim module szykuje materiały dla uczestników. Mogą być to:

- artykuły,
- case study,
- prezentacja z prelekcji,
- narzędzia do wykorzystania w pracy,
- inne.

Materiały uczestnicy otrzymują w wersji papierowej (wydruku) lub elektronicznej w formacie pdf.

Adres

ul. Święty Marcin 6
61-803 Poznań
woj. wielkopolskie

Szkolenie odbywa się w trybie stacjonarnym w Poznaniu (centrum miasta). Całość została podzielona na dwie części: 3 i 2 dni szkoleniowe (październik i listopad).

W ramach uczestnictwa w szkoleniu każda osoba biorąca w nim udział otrzymuje w cenie przerwę kawową ciągłą oraz lunch.

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu materiały edukacyjne (treści i forma zależne od prowadzącego).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Przerwa kawowa ciągła Lunch

Kontakt



Zofia Skotnicka

E-mail zskotnicka@ibrpolska.pl

Telefon (+48) 790 876 890