



MENTORI SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



First Time Manager 1.0 | Wczoraj kolega, dzisiaj szef - Szkolenie 2-dniowe online

Numer usługi 2025/02/26/138542/2584147

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 09.05.2025 do 16.05.2025

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

139,69 PLN brutto/h

113,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Małopolski Pociąg do kariery
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Dla świeżo mianowanych Menedżerów, Liderów, Team Liderów, Liderów Technicznych, Kierowników, Brygadzystów i innych osób prowadzących od niedawna swój zespół. • Dla osób przygotowujących się do tej roli. • Dla tych, którzy pełnią funkcję menedżerskie już jakiś czas, jednak czują, że zarządzają intuicyjnie i brakuje im wiedzy w obszarze prowadzenia zespołu. • Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	30-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
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

Celem szkolenia "First Time Manager 1.0 | Wczoraj kolega, dzisiaj szef" jest wzrost efektywności menedżera poprzez rozwój kompetencji menedżerskich.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Jako uczestnik: • Poznasz style kierowania i uświadomisz sobie swój przewodni styl oraz styl, do którego dążysz • Zrozumiesz stan, w którym się obecnie znajdujesz, a w szczególności poziom zaangażowania i kompetencji • Będziesz podejmować decyzje w oparciu o fakty • Popracujesz z własnymi przekonaniami ograniczającymi Ciebie i zamienisz ocenę na ciekawość • Ustalisz priorytety na tu i teraz klarując swoją rolę • Właściwie rozłożysz uwagę na zespół • Będziesz umiejętnie udzielać informacji zwrotnej • Zrozumiesz zachowania zespołu dzięki diagnozie fazy, w której obecnie się znajduje • Stworzysz taką przestrzeń, która jest obecnie najbardziej potrzebna zespołowi • Zrozumiesz wpływ autorytetu formalnego po to, by budować ten nieformalny • Przećwiczysz swoje expose do zespołu	Uczestnik zostanie poddany testowi wiedzy przed szkoleniem, a następnie po zakończeniu szkolenia, aby możliwa była ocena postępów uzyskanych podczas szkolenia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdza 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

MODUŁ 1. Menedżerskie fundamenty

- Na czym polega rola menedżerska – 3 perspektywy.
- Od podstaw, czyli moje fundamenty w roli menedżerskiej, czyli moje Dlaczego,
- Z kim, Po co, Jak.
- Co to znaczy stawiać się do roli menedżerskiej – praktyczne aspekty pracy menedżerskiej.
- Budowa autorytetu, ustalanie granic między menedżer_ką a pracownikami.

Nowa rola, nowe wyzwania – jak odnaleźć się w świecie menedżerskim, kiedy jeszcze niedawno byłeś/byłaś częścią zespołu? W tym module dowiesz się, jak skutecznie „stawiać się” do roli lidera, budować autorytet i ustalać zdrowe granice w relacjach. Odkryjesz swoje „Dlaczego” i „Po co” w roli menedżerskiej, co pomoże Ci działać spójnie i świadomie. Poznasz trzy kluczowe perspektywy roli menedżerskiej i nauczysz się praktycznych narzędzi do budowania autorytetu z ludzką twarzą na miarę XXI wieku. To solidne fundamenty, które pozwolą Ci przejść od kolegi do szefa z pewnością siebie i jasnym planem działania.

MODUŁ 2. Samoświadomość i motywacja do aktywnego realizowania roli menedżerskiej

- Moja motywacja wewnętrzna i wpływ nastawienia na realizowanie zadań menedżerskich.
- Samoregulacja w roli menedżerskiej i energia potrzebna do codziennego zarządzania pracą zespołu.
- Satysfakcja i poczucie wpływu – czyli dlaczego to robimy?
- Realny obszar wpływu w roli menedżerskiej.

Menedżer/ka zaczyna od siebie – dlatego w tym module skupimy się na Twojej motywacji, energii i samoświadomości. Dowiesz się, jak Twoje nastawienie wpływa na realizację codziennych zadań i w jaki sposób zarządzać swoją energią, by uniknąć wypalenia. Przeanalizujesz swój realny obszar wpływu, dzięki czemu nauczysz się koncentrować na tym, co rzeczywiście możesz zmieniać. Zrozumiesz, jak czerpać satysfakcję z roli lidera i dlaczego poczucie sensu jest kluczowe dla skutecznego zarządzania zespołem. Ten moduł pomoże Ci odnaleźć wewnętrzną motywację, która napędzi Cię do działania na dłużej. Poznasz techniki ułatwiające samoregulację, a także poznasz model pracy, który ułatwi Ci zmianę nastawienia w dowolnej sytuacji.

MODUŁ 3. Jaki jest mój styl zarządzania?

- Przywództwo sytuacyjne a mój styl zarządzania.
- Jak rozwijać styl dopasowany do potrzeb pracowników?
- Kogo mam w zespole? Potrzeby, motywacja i preferowany styl komunikacji członków mojego zespołu – oparte o realne przypadki uczestników.
- Kluczowa rola menedżerska w rozwoju umiejętności pracowników.

Nie ma jednego idealnego stylu zarządzania – ważne, by był on dopasowany do Twojego zespołu i sytuacji. Podczas tego modułu odkryjesz swój naturalny styl przywództwa według Przywództwa Sytuacyjnego Blancharda i nauczysz się go świadomie rozwijać. Dowiesz się, jak dostosowywać sposób zarządzania do różnych osobowości, poziomów motywacji i kompetencji Twoich pracowników. Pracując na realnych przypadkach, zrozumiesz potrzeby swojego zespołu i nauczysz się skutecznie je adresować. To moduł, który pozwoli Ci nie tylko lepiej zarządzać, ale też budować bardziej zaangażowany i zmotywowany zespół. Otrzymasz czytelne wskazówki, jak dopasować komunikację do danej osoby w zespole – a to wszystko w formie czytelnych kategorii, praktycznych zdań i kroków działania do wdrożenia natychmiast po szkoleniu.

MODUŁ 4. Informacja zwrotna

- O co chodzi z informacją zwrotną, czym jest i jakie przynosi korzyści w biznesie.
- Nastawienie i przekonania związane z informacją zwrotną. Kiedy jesteśmy gotowi dać

- i przyjąć feedback? Pułapki myślenia i mity, którym warto aktywnie przeciwdziałać,
- by informacja zwrotna nie straciła na swojej mocy motywacyjnej i wspierającej.
- Co pomaga, co przeszkadza udzielać, prosić, przyjmować feedback? Co by pomogło dawać go/prosić o niego częściej?
- Dlaczego opłaca się budować kulturę dawania, proszenia i przyjmowania informacji zwrotnej – wymierne korzyści w drodze do celu.

Czy feedback może być narzędziem motywacyjnym? Tak – pod warunkiem, że jest przekazywany w odpowiedni sposób! W tym module przełamiemy bariery związane z dawaniem i przyjmowaniem informacji zwrotnej oraz przyjrzymy się mitom, które osłabiają jej wartość. Poznasz konkretne techniki, dzięki którym feedback stanie się naturalnym elementem codziennej komunikacji, a nie stresującym obowiązkiem. Do swojego narzędziownika menedżerskiego wrzucisz modele informacji zwrotnej: FUKO, SBI, GOLD, feedforward, które przetestujesz w trakcie szkolenia.

MODUŁ 5. Jak Cię widzą, tak Cię piszą, a w tym expose szefa

- Wychodzenie z pozycji autorytetu stanowiskowego, czyli formalnego.
- Budowanie nieformalnego autorytetu w postaci ciągu zdarzeń i procesów.
- Expose szefa, wyczekiwane przez zespół częściej niż się tego spodziewamy.
- Trening expose.

W tym module poznasz, jak ciąg zdarzeń i procesów wpływa na postrzeganie Ciebie przez zespół. Zobaczysz, co możesz zrobić / powiedzieć, by wyjść poza formalną pozycję autorytetu i budować swój nieformalny wizerunek lidera. Ten moduł skupia się na treningu expose – umiejętności prezentowania siebie w sposób, który inspirowa i motywuje innych. Nauczysz się, jak świadomie kształtować swoje relacje i zwiększać wpływ na otoczenie. Dzięki zdobytym umiejętnościom będziesz efektywniej komunikować swoje osiągnięcia i budować trwały autorytet w zespole i całej organizacji. Budowanie własnego expose na różne okazje w oparciu o modele MoSCoW, 5W i Dlaczego, po co, jak, i co.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 MODUŁ 1. Menedżerskie fundamenty	-	09-05-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 13 Przerwa	-	09-05-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 13 MODUŁ 2: Samoświadomość i motywacja do aktywnego realizowania roli menedżerskiej	-	09-05-2025	11:15	12:30	01:15
4 z 13 Przerwa obiadowa	-	09-05-2025	12:30	13:15	00:45
5 z 13 MODUŁ 2 – cd.	-	09-05-2025	13:15	14:15	01:00
6 z 13 MODUŁ 3. Jaki jest mój styl zarządzania?	-	09-05-2025	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 13 MODUŁ 4. Informacja zwrotna	-	16-05-2025	09:00	11:00	02:00
8 z 13 Przerwa	-	16-05-2025	11:00	11:15	00:15
9 z 13 MODUŁ 5. Jak Cię widzą, tak Cię piszą, a w tym expose szefa	-	16-05-2025	11:15	12:30	01:15
10 z 13 Przerwa obiadowa	-	16-05-2025	12:30	13:15	00:45
11 z 13 MODUŁ 5 – cd.	-	16-05-2025	13:15	14:00	00:45
12 z 13 Omówienie zadań rozwojowych po 1 dniu i podsumowanie szkolenia	-	16-05-2025	14:00	15:30	01:30
13 z 13 Walidacja – test z wynikiem generowanym automatycznie	-	16-05-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	139,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	113,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe oraz certyfikat uczestnika zostaną wysłane do uczestników drogą mailową po szkoleniu. Materiały zawierają prezentację szkoleniową.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

1. Szkolenie realizowane za pośrednictwem platformy Zoom Client for Meetings
2. Minimalne wymagania sprzętowe: Uczestnik potrzebuje urządzenia do zdalnej komunikacji. Może to być komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do Internetu, posiadające głośniki lub słuchawki, kamerkę i mikrofon.
3. Minimalne wymagania systemowe: System operacyjny na urządzeniu: Windows od wersji 7 lub MacOS od wersji 10
4. Minimalne wymagania łącza sieciowego: Stabilne połączenie internetowe – szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G/LTE).
5. Niezbędne oprogramowanie: Szkolenie odbywa się na platformie Zoom. Nie jest potrzebne żadne dodatkowe oprogramowanie. Uczestnik otrzyma link i będzie mógł dołączyć do szkolenia przez przeglądarkę internetową. Niezbędna jest najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
6. Link do szkolenia jest ważny w dniach szkoleniowych

Kontakt



Joanna Wilczyńska

E-mail kontakt@mentori.pl

Telefon (+48) 515 755 515