



Psychologiczne mechanizmy motywacji i zarządzania ludźmi w firmie - Akademia Managera

Numer usługi 2025/03/05/16236/2598362

6 950,00 PLN brutto
6 950,00 PLN netto
165,48 PLN brutto/h
165,48 PLN netto/h

BIURO
RACHUNKOWE
BIUREX SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ
★★★★★

📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 42 h
📅 08.05.2025 do 26.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do firm oraz osób indywidualnych i dedykowane jest: • pracownikom przedsiębiorstw, zatrudnionym na stanowiskach kierowniczych, • pracownikom przedsiębiorstw, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze, • osobom, które pełnią funkcje kierownicze, menedżerskie lub przywódcze w różnych organizacjach, • profesjonalistom, którzy zarządzają zespołami lub planują objęcie takiej roli w przyszłości, • liderom zespołów projektowych, • właścicielom firm, którzy chcą doskonalić umiejętności zarządzania zespołem, • osobom zainteresowanym objęciem roli kierowniczej w przyszłości. Usługa skierowana do uczestników wielu projektów w tym do projektu dla osób indywidualnych oraz przedsiębiorców w projekcie Buduj swój Rozwój - Baza Usług Rozwojowych, Pracownik kapitałem firmy. Postaw na jego rozwój z Bazą Usług Rozwojowych oraz Projektu Kierunek – Rozwój.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	07-05-2025

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
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

Usługa: "Psychologiczne mechanizmy motywacji i zarządzania ludźmi w firmie - Akademia Managera" przygotowuje uczestników do roli zarządzających ludźmi. Celem szkolenia jest pokazanie znaczenia komunikacji w zespole, roli i funkcji menadżera, zasad współpracy w zespole, stylów przywództwa oraz stylów zachowań oraz innych czynników mających wpływ na skuteczne zarządzanie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie skutecznego zarządzania	Charakteryzuje czynniki skutecznego motywowania pracowników oraz sposoby na wdrożenie narzędzi managera w codziennej pracy.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje czynniki mające wpływ na skuteczną komunikację	Charakteryzuje czynniki efektywnej komunikacji i wpływu komunikacji na organizację pracy.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje zasady świadomego pełnienia roli szefa	Charakteryzuje czynniki mające wpływ na umiejętne zarządzanie zespołem	Test teoretyczny
Prezentuje empatyczną postawę wobec pracowników	Wskazuje dodatkowe narzędzia do zrozumienia pracowników i polepszenia współpracy. Wskazuje sposoby doceniania podwładnych i egzekwowania ustaleń. Rozróżnia style zachowań ludzi	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument zawiera opis efektów uczenia się, których osiągnięcie zostało potwierdzone w wyniku przeprowadzonej walidacji, a opis uzyskanych kompetencji zawarty jest w załączniku do zaświadczenia.

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

Dokument zawiera informację, że przeprowadzona walidacja została dokonana 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?

Dokument zawiera informację, że została zachowana rozdzielność funkcji pomiędzy procesami kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień I

PSYCHOLOGIA ZARZĄDZANIA LUDŹMI W FIRMIE

- Wprowadzenie do warsztatu – rozpoznanie potrzeb oraz oczekiwań uczestników szkolenia, co do prezentowanego programu.
- Rola komunikacji w relacji szef – pracownik.
- Rola managera – szef jako zawód.
- Zasady współpracy w zespole.
- Style przywództwa - zarządzanie sytuacyjne.

Dzień II

PSYCHOLOGIA ZARZĄDZANIA LUDŹMI W FIRMIE

- Podejmowanie i komunikowanie niepopularnych, trudnych decyzji.
- Typy pracowników.
- Egzekwowanie ustaleń i nagradzanie pracowników.
- Czynniki motywujące pracowników.
- Podsumowanie warsztatu – planowanie indywidualnego realnego wykorzystania utrwalonych umiejętności szefowskich w pracy managera.

Dzień III

RÓŻNE STYLE ZACHOWAŃ LUDZI – DISC D3 ORAZ PROCES GRUPOWY

- Wprowadzenie do koncepcji oraz odniesienie się do doświadczeń z wcześniejszych zajęć.
- „Ludzie są różni, ale przewidywalnie różni” - przedstawienie koncepcji DISC oraz jej wpływ na motywację i zarządzanie.

Dzień IV

RÓŻNE STYLE ZACHOWAŃ LUDZI – DISC D3 ORAZ PROCES GRUPOWY

- Analiza indywidualnych stylów zachowań pracowników.
- Proces grupowy.

Dzień V

COACHING BIZNESOWY

- Etapy coachingu i modelowanie zachowań.
- Zbudowanie kategorii coachingowych niezbędnych podczas modelowania i pracy coachingowej.

- Trening procedury coachingowej – kontrakt Kierownika z pracownikiem.
- Trening procedury coachingowej – wspólna praca – trening wyławiania atutów i rezerw w projekcie.
- Formularz spotkania coachingowego, jako narzędzie wspierające szefa.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 31

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Wprowadzenie do warsztatu – rozpoznanie potrzeb oraz oczekiwań uczestników szkolenia, co do prezentowanego programu.	Paweł Sutowicz	08-05-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 31 Przerwa	Paweł Sutowicz	08-05-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 31 Rola komunikacji w relacji szef – pracownik. Rola menagera – szef jako zawód.	Paweł Sutowicz	08-05-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 31 Przerwa	Paweł Sutowicz	08-05-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 31 Zasady współpracy w zespole. Style przywództwa – zarządzanie sytuacyjne.	Paweł Sutowicz	08-05-2025	12:30	14:45	02:15
6 z 31 Podejmowanie i komunikowanie niepopularnych, trudnych decyzji.	Sławomir Młynarczyk	09-05-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 31 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	09-05-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 31 Typy pracowników. Egzekwowanie ustaleń i nagradzanie pracowników.	Sławomir Młynarczyk	09-05-2025	10:45	12:15	01:30
9 z 31 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	09-05-2025	12:15	12:30	00:15
10 z 31 Czynniki motywujące pracowników. Podsumowanie warsztatu – planowanie indywidualnego realnego wykorzystania utrwalonych umiejętności szefowskich w pracy menagera	Sławomir Młynarczyk	09-05-2025	12:30	14:45	02:15
11 z 31 Wprowadzenie do koncepcji oraz odniesienie się do doświadczeń z wcześniejszych zajęć.	Paweł Sutowicz	14-05-2025	09:00	10:30	01:30
12 z 31 Przerwa	Paweł Sutowicz	14-05-2025	10:30	10:45	00:15
13 z 31 „Ludzie są różni, ale przewidywalnie różni” - przedstawienie koncepcji DISC oraz jej wpływ na motywację i zarządzanie	Paweł Sutowicz	14-05-2025	10:45	12:15	01:30
14 z 31 Przerwa	Paweł Sutowicz	14-05-2025	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 31 Ludzie są różni, ale przewidywalnie różni” - przedstawienie koncepcji DISC oraz jej wpływ na motywację i zarządzanie	Paweł Sutowicz	14-05-2025	12:30	14:45	02:15
16 z 31 Analiza indywidualnych stylów zachowań pracowników	Paweł Sutowicz	15-05-2025	09:00	10:30	01:30
17 z 31 Przerwa	Paweł Sutowicz	15-05-2025	10:30	10:45	00:15
18 z 31 Analiza indywidualnych stylów zachowań pracowników	Paweł Sutowicz	15-05-2025	10:45	12:15	01:30
19 z 31 Przerwa	Paweł Sutowicz	15-05-2025	12:15	12:30	00:15
20 z 31 Proces grupowy	Paweł Sutowicz	15-05-2025	12:30	14:45	02:15
21 z 31 Etapy coachingu i modelowanie zachowań	Sławomir Młynarczyk	22-05-2025	09:00	10:30	01:30
22 z 31 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	22-05-2025	10:30	10:45	00:15
23 z 31 Etapy coachingu i modelowanie zachowań	Sławomir Młynarczyk	22-05-2025	10:45	12:15	01:30
24 z 31 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	22-05-2025	12:15	12:30	00:15
25 z 31 Zbudowanie kategorii coachingowych niezbędnych podczas modelowania i pracy coachingowej	Sławomir Młynarczyk	22-05-2025	12:30	14:45	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 31 Trening procedury coachingowej – kontrakt kierownika z pracownikiem	Sławomir Młynarczyk	26-05-2025	09:00	10:30	01:30
27 z 31 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	26-05-2025	10:30	10:45	00:15
28 z 31 Trening procedury coachingowej – kontrakt kierownika z pracownikiem	Sławomir Młynarczyk	26-05-2025	10:45	12:15	01:30
29 z 31 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	26-05-2025	12:15	12:30	00:15
30 z 31 Trening procedury coachingowej – wspólna praca – trening wyławiania atutów i rezerw w projekcie. Formularz spotkania coachingowego, jako narzędzie wspierające szefa	Sławomir Młynarczyk	26-05-2025	12:30	14:45	02:15
31 z 31 Walidacja	-	26-05-2025	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	165,48 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Sławomir Młynarczyk

Młynarczyk Sławomir Szymon - trener sprzedaży, mentor, coach, menager, przedsiębiorca.

Absolwent Międzynarodowego Kursu Mentorów „Promotor”,

Absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży Development-Partners,

Magister ekonomii Politechniki Radomskiej o specjalizacjach - ekonomika i organizacja handlu i usług, polityka gospodarcza i strategia przedsiębiorstw.

Członek Stowarzyszenia Mentorów Promotor.

V-ce prezes Fundacji Green Planet 2050.

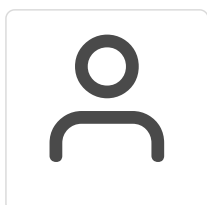
Członek Głównego Zarządu Targów Kielce.

Były członek Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania „MATRIK”, były koordynator Świętokrzyskiego Klubu Trenerów Zarządzania „MATRIK”.

Od 2000 roku funkcjonuje w strukturach sprzedaży. Ponad 7 lat na stanowiskach kierowniczych w branżach: gastronomicznej, budowlanej, komputerowej, sportowej, odzieżowej, higieny, czystości i innych. Od 2010 roku zarządza firmą szkoleniową, projektuje i prowadzi warsztaty oraz szkolenia.

Przeprowadził ponad 5 tys. godzin szkoleniowych.

SPECJALIZACJA TRENERSKA: Psychologia sprzedaży, Rozwój w Biznesie, Mentoring sprzedażowy, sportowy, Inspirowanie i samorozwój, Coaching sprzedażowy, zarządzanie sobą w czasie.



2 z 2

Paweł Sutowicz

Trener biznesu, coach ICF – International Coach Federation, trener mentalny sportowców, handlowiec, właściciel Centrum Szkoleń i Coachingu.

Konsultant psychoterapii pozytywnej z międzynarodową akredytacją WAPP.

Certyfikowany konsultant DISC D3 – (Certified Behavioral Consultant) oraz Konsultant Talent Reflect.

Posiada 11 lat doświadczenia coachingowego i trenerskiego.

Specjalizacja trenerska: warsztaty sprzedażowe i szefowskie, komunikacja w firmie, obsługa klientów, coaching, trening mentalny dla sportowców.

Ukończył Studium profesjonalnego coacha NOVO – kurs zaawansowany PCC (Professional Certified Coach program – International Coach Federation). Studium Zawodowe Coacha Biznesu NOVO – akredytacja: ACTP Accredited Coaching Training Program-International Coach Federation.

Certyfikowany trener Akademii Trenerów Biznesu Kontrakt OSH.

Absolwent studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie: Psychologia biznesu z akredytacją EQUIS (European Quality Improvement System) oraz kierunku:

Zarządzanie ludźmi w firmie.

Ukończył specjalistyczny program studiów podyplomowych dla kadry zarządzającej w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. Józefa Tischnera w Krakowie na kierunku: Lider biznesu.

Wrocławski Instytut Psychoterapii – Transkulturowa Psychoterapia Pozytywna. Ukończył kurs coachingu u Jenny Rogers, autorki bestsellerowej książki „Coaching oraz posiada certyfikat międzynarodowej koncepcji do pracy z metaforą i obrazem Points of You The Coaching.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt tematyczny.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 42 godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako sześciodniowe. Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Zaliczenie szkolenia nastąpi, gdy uczestnik będzie obecny na 80% zajęć.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek-Rozwój.

Adres

ul. Tarnowska 15
25-394 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Jolanta Cadera

E-mail jolanta.cadera@biurex.pl

Telefon (+48) 607 033 240