



MIGUS
CONSULTING ZOFIA
MIGUS-BĘBNOWICZ



Szkolenie – Zarządzanie zespołem

Numer usługi 2025/03/05/53017/2600982

📍 Olsztyn / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.05.2025 do 26.05.2025

3 321,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

207,56 PLN brutto/h

168,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców i osób na kierowniczych stanowiskach, które chcą nauczyć się lepiej zarządzać zespołem i mają minimum roczne doświadczenie w tym zakresie.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	2
Data zakończenia rekrutacji	17-05-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)
Liczba godzin usługi	16
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 przygotowuje do samodzielnego i skutecznego zarządzania pracownikami, rozwiązywania konfliktów w zespole oraz wyzwalania w ludziach motywacji do pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje najważniejsze kompetencje i umiejętności oraz role i funkcje menedżera w organizacji	wymienia kluczowe umiejętności menedżerskie	Test teoretyczny
	wymienia kluczowe cechy współczesnego menedżera	Test teoretyczny
	wskazuje najważniejsze zdolności współczesnego menedżera	Test teoretyczny
	wskazuje role w zespole według Belbina	Test teoretyczny
Stosuje efektywne sposoby motywowania pracowników do pracy	określa sposoby wyzwalania w ludziach motywacji do pracy	Test teoretyczny
	wymienia techniki motywacyjne pozapłacowe, które mogą być stosowane w zarządzaniu zespołem	Test teoretyczny
Określa przyczyny i sposoby rozwiązywania konfliktów w organizacji	wymienia symptomy i przyczyny konfliktów	Test teoretyczny
	charakteryzuje styl negocjowania WIN-WIN	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, dokument potwierdzający 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 walidacji

Program

1. Kluczowe **KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI** menedżerskie
2. Budowanie relacji pracownik – przełożony na podstawie **KONTRAKTU PSYCHOLOGICZNEGO**
3. **BUDOWANIE** efektywnego zespołu
4. **ROLA I FUNKCJE** menedżera w organizacji
5. Przywództwo sytuacyjne II i **STYLE ZARZĄDZANIA** wg koncepcji K. Blancharda
6. **ROZWÓJ KOMPETENCJI** menedżerskich wg R. Diltsa
7. **ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW** w zespole oraz alternatywne metody rozwiązywania sporów
8. Etapy podejmowania **DECYZJI** menedżerskich
9. Sposoby wyzwalanie w ludziach **MOTYWACJI** do pracy
10. Udzielanie informacji zwrotnej - **FEEDBACK**

Realizacja usługi odbywa się w formie zajęć teoretycznych (4 h dydaktyczne) oraz praktycznych (12 h dydaktycznych).

Uczestnicy podczas warsztatów pracują indywidualnie.

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych.

Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Usługa mieszana: usługa stacjonarna zgodnie z harmonogramem trwa 11 godzin i 45 minut , a usługa zdalna 15 minut – co daje łącznie 16 godzin dydaktycznych.

WALIDACJA SZKOLENIA:

Walidacja efektów usługi odbywa się z wykorzystaniem testu sprawdzającego wiedzę zawierającego pytania otwarte i zamknięte. Pytania zamknięte są jednokrotnego wyboru.

Czas przeznaczony na wykonanie testu: 15 minut

Próg zaliczenia: 80%

Osoba prowadząca walidację: Zofia Migus-Bębnowicz

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI menedżerskie. Budowanie relacji pracownik – przełożony	Marek Salwowski	19-05-2025	09:30	12:30	03:00
2 z 7 Przerwa	Marek Salwowski	19-05-2025	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Budowanie efektywnego zespołu. Rola i funkcje menedżera w organizacji. Przywództwo sytuacyjne II i style Zarządzania	Marek Salwowski	19-05-2025	12:45	15:45	03:00
4 z 7 Rozwój kompetencji menedżerskich wg R. Diltsa. Rozwiązywanie konfliktów	Marek Salwowski	26-05-2025	09:30	12:30	03:00
5 z 7 Przerwa	Marek Salwowski	26-05-2025	12:30	12:45	00:15
6 z 7 Etapy podejmowania decyzji menedżerskich. Sposoby wyzwalania motywacji do pracy. FEEDBACK	Marek Salwowski	26-05-2025	12:45	15:30	02:45
7 z 7 Walidacja szkolenia przeprowadzona za pomocą testu on-line - usługa zdalna	-	26-05-2025	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 321,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	207,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	168,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marek Salwowski

Trener biznesu, coach i mentor z ponad 20-letnim doświadczeniem w zakresie kompetencji menedżerskich i biznesowych. Ukończył Zarządzanie i Marketing na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim w Olsztynie. Od ponad 15 lat do teraz prowadzi specjalistyczne warsztaty i szkolenia z zakresu zarządzania, technik sprzedażowych, standardów obsługi klienta, skutecznej komunikacji dla sprzedawców, menedżerów, doradców technicznych oraz pracowników MŚP. Specjalizuje się w zarządzaniu zmianą, metodach rozwiązywania konfliktów, zarządzaniu zespołem oraz negocjacjach handlowych na wszystkich poziomach zaawansowania. Prowadzi także warsztaty z zakresu umiejętności osobistych, społecznych i menedżerskich. Wspiera w organizacjach kadrę zarządzającą w procesie wdrażania w przestrzeni biznesowej technik motywacyjnych i coachingowych. Doświadczenie zawodowe zdobywał jako nauczyciel akademicki, trener, doradca zawodowy oraz moderator biznesu. Brał udział przy restrukturyzacji zatrudnienia w Telekomunikacji Polskiej S.A. oraz w projektowaniu i wdrażaniu standardów w strukturach sprzedażowych i technicznych. Certyfikowany trener w zakresie: zarządzania projektami, zarządzania sprzedażą i finansami, zarządzania zasobami ludzkimi, przeprowadzania analiz biznesowych, rozwoju umiejętności trenerskich, wspierania przedsiębiorczości, profesjonalnej obsługi klienta, psychologicznego wsparcia grup menedżerskich, executive coachingu oraz doradczych kompetencji dla działów HR. E-mail: kontakt@migusconsulting.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników szkolenia:

- skrypt szkoleniowy
- notes, długopis, teczka

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Warunki techniczne

Uczestnik musi dysponować:

- komputerem albo laptopem (procesor dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy, 2 GB pamięci RAM - zalecane 4GB lub więcej)
- łączem internetowym stałym lub mobilnym 3G lub 4G/LTE, minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- systemem operacyjnym: Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z SP1 lub MacOS

- przeglądarką internetową Google Chrome, Mozilla FireFox, Safari lub Explorer

- indywidualnym kontem poczty elektronicznej e-mail

Adres

ul. Bolesława Laszki 2

10-698 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Klinika Alfa Dental

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Wioleta Mederska

E-mail mederska.mc@gmail.com

Telefon (+48) 509 033 883