



Wektor Wiedzy Sp. z o.o.



Akademia Prezesa - strategiczne kompetencje do szybkiego rozwoju organizacji

Numer usługi 2025/03/13/43371/2620891

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 10.09.2025 do 18.11.2025

7 257,00 PLN brutto

5 900,00 PLN netto

201,58 PLN brutto/h

163,89 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Na kurs zapraszamy w szczególności: • prezesów firm i właścicieli przedsiębiorstw, • menadżerów wyższego szczebla, którzy zarządzają zespołami lub działami, • liderów organizacji, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie przywództwa i zarządzania, • osoby odpowiedzialne za podejmowanie strategicznych decyzji w firmach, • profesjonalistów, którzy pragną poprawić swoją efektywność osobistą i zawodową, • osoby dążące do harmonijnego rozwoju ciała, umysłu, emocji i ducha.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	09-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	36
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 jest rozwinięcie kluczowych kompetencji menedżerskich w zakresie zarządzania sprzedażą, wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie oraz skutecznego zarządzania sobą w czasie i delegowania zadań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia kluczowe elementy skutecznego zarządzania sprzedażą	- Identyfikuje główne składniki strategii sprzedaży. - Wskazuje różnice między systemami wynagrodzeń w sprzedaży.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zastosowanie AI w zarządzaniu i analizie biznesowej	- Wskazuje przykłady wykorzystania AI w analizie danych i raportowaniu. - Rozróżnia kluczowe zagrożenia i pułapki związane z użyciem AI.	Test teoretyczny
Monitoruje realizację delegowanych zadań	- Identyfikuje etapy skutecznego monitorowania delegowanych zadań. - Rozróżnia metody komunikacji w procesie delegowania.	Test teoretyczny
Ocenia efektywność strategii sprzedaży i zarządzania zespołem	- Wskazuje kluczowe czynniki wpływające na sukces zespołu sprzedażowego. - Charakteryzuje elementy wpływające na motywację pracowników sprzedaży.	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, zawiera informacje dotyczące pozyskanej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.

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

Tak, zawiera potwierdzenie.

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

Tak, zawiera potwierdzenie.

Program

MODUŁ I: Skuteczne zarządzanie sprzedażą – klucz do zwiększania potencjału firmy (2 dni).

- 1. Czym jest zarządzanie sprzedażą?
- 2. Strategia sprzedaży.
- 3. Cele, KPI i pomiary w sprzedaży.
- 4. Rekrutacja skutecznych ludzi sprzedaży.
- 5. Systemy wynagrodzenia w sprzedaży.

MODUŁ II: AI dla prezesów i menadżerów firm (2 dni).

- 1. Wprowadzenie i podstawy AI.
- 2. AI w codziennej pracy biurowej.
- 3. AI w analizie danych i raportowaniu.
- 4. AI w pracy z dokumentacją i PDF.
- 5. AI w marketingu i komunikacji.
- 6. Kreatywne zastosowanie AI.
- 7. Moduł komunikacyjny.
- 8. Podstawy bezpieczeństwa i pułapki używania AI.
- 9. Podstawy użycia API OpenAI/Anthropic.
- 10. Podsumowanie i Q&A.

MODUŁ III: ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE I DELEGOWANIE ZADAŃ DLA KADRY KIEROWNICZEJ (2 dni).

- 1. Wprowadzenie do zagadnień zarządzania sobą w czasie. Identyfikacja występujących problemów i obszarów do rozwoju.
- 2. Wyznaczanie celów i priorytetyzacja zadań na stanowisku kierowniczym.
- 3. Planowanie. Skuteczne techniki i metody realizacji zadań..
- 4. Znaczenie delegowania zadań - perspektywa kierownika i pracownika.
- 5. Przed delegowaniem – jak przygotować się do procesu?
- 6. Rozmowa delegująca.
- 7. Monitorowanie realizacji delegowanych zadań.
- 8. Odbiór delegowanych zadań.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. Każdego dnia zaplanowano przerwy: 10:30-10:45 a później 12:30-13:00.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Kurs przeprowadzany będzie w formie online. Uczestnicy mają możliwość korzystania zarówno z kamery jak i mikrofonu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Formy prowadzenia działalności gospodarczej oraz wybrane zagadnienia z Kodeksu spółek handlowych	Szymon Lach	10-09-2025	09:00	15:00	06:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Kluczowe aspekty prawa cywilnego i gospodarczego dla przedsiębiorców oraz współpraca z organami zarządu i organami nadzoru	Szymon Lach	11-09-2025	09:00	15:00	06:00
3 z 6 Obowiązki w zakresie prawa pracy, przejrzystości wynagrodzeń i BHP.	Piotr Cieluchowski	14-10-2025	09:00	15:00	06:00
4 z 6 Zasady wynagradzania i opodatkowania pracowników	Piotr Cieluchowski	15-10-2025	09:00	15:00	06:00
5 z 6 Pieniądz i zmiana jego wartości w czasie. Ocena projektów inwestycyjnych oraz zarządzanie procesem inwestycyjnym.	Agnieszka Jarzębowska	17-11-2025	09:00	15:00	06:00
6 z 6 Analiza wiarygodności kontrahentów oraz analiza i sprawozdawczość finansowa.	Agnieszka Jarzębowska	18-11-2025	09:00	14:30	05:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 257,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 900,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

201,58 PLN

Koszt osobogodziny netto

163,89 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Szymon Lach

Trener umiejętności biznesowych, sprzedawca i rekruter.

Ukończył studia magisterskie na kierunku zarządzanie o specjalizacji: reklama i marketing. Ukończył również studia podyplomowe na kierunku: zarządzanie zasobami ludzkimi. Od 2010 pracuje jako wykładowca na Wydziale Nauk Politycznych i Dziennikarstwa Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Absolwent Pilskiej Szkoły Trenerów (2011 rok) oraz licznych szkoleń z zakresu komunikacji, sprzedaży, negocjacji, wystąpień publicznych.

Przez wiele lat pracował jako sprzedawca i kierownik sprzedaży w sieci salonów z ekskluzywną modą męską. Realizował się również jako przedstawiciel i menager zespołu przedstawicieli w branży finansowej oraz branży reklamowej. Przez prawie 2 lata tworzył i zarządzał strukturami sprzedaży w jednym z najszybciej rozwijających się start-upów w branży rekrutacyjnej.

Od 2011 roku właściciel firmy szkoleniowej. Realizuje kontrakty szkoleniowe oraz rekrutacyjne. Wspiera przedsiębiorców w budowaniu ich własnej przewagi dzięki dostarczeniu właściwych pracowników oraz odpowiednim ich przygotowaniu do pełnienia swoich obowiązków. Jego misja brzmi: „wykorzystując swoją wiedzę, umiejętności i doświadczenie, zbliżać ludzi choć o krok do ich własnego lepszego jutra”.



2 z 3

Piotr Cieluchowski

Przedsiębiorca, współtwórca Growth AI oraz GrowthTools.pl – strony, kanału YT oraz grupy FB skoncentrowanych na narzędziach wspierających biznes, ze szczególnym naciskiem na wykorzystanie możliwości AI. Zawodowo i nałogowo wyszukuje i testuje narzędzia, które realnie usprawniają działanie firm. Od roku mocno zanurzony w tematach AI. Zarówno od strony gotowych narzędzi, jak również od strony tworzenia prostych narzędzi rozwiązujących konkretne problemy w organizacji, opartych o dostępne API. Uważa, że zrozumienie podstaw działania modeli językowych przez przedsiębiorców i osoby decyzyjne w firmach jest niezbędne do przeprowadzenia optymalnego wdrożenia AI. Prelegent w tematach AI m. in. na Future conf '23 w Krakowie oraz na Mobile Trends for Experts '23 w Warszawie. Piotr jest również współzałożycielem i wiceprezesem Związku Przedsiębiorców i Pracodawców Śląsk.



3 z 3

Agnieszka Jarzębowska

Certyfikowany Trener biznesu, Wykładowca akademicki, Doktor zarządzania. Autorka książki „Nawyki produktywności. Wszystko, czego potrzebujesz, aby osiągać w życiu maksymalne efekty”. W 2014 roku uzyskała tytuł doktora na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Pokazuje jak kreować życie w oparciu o własne wartości i tak organizować czas, by budować satysfakcjonującą codzienność. Prowadzi sesje shadowingowe dla menedżerów średniego i wyższego szczebla skierowane na wzrost produktywności działań. Na sali szkoleniowej dba o komfort uczestników.

Tworzy programy szkoleniowe oparte na praktycznym rozwijaniu kompetencji. Doświadczenie zawodowe zdobywała w działach marketingu w firmach z branży paliwa/retail i FMCG. Jest regularnie zapraszana do wywiadów eksperckich m.in. dla agencji prasowej Newseria, Polsat News, TVP. Autorka kursu online Planuj-Realizuj-Osiągaj.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik usługi otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie PDF, przygotowany przez prowadzących:

- skrypt

- dostęp do nagrania szkolenia na okres 21 dni.

Informacje dodatkowe

Cena bez VAT dla opłacających szkolenie, w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Do współpracy zaprosiliśmy najlepszych ekspertów. Jeśli chcesz by Twoja praca w przyszłości była o wiele prostsza, łatwiejsza i przyjemniejsza, pomożemy Ci w tym. Zapraszamy Cię serdecznie na nasz kurs.

Zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej: <https://wektorwiedzy.pl/>

Link do testu online zostanie wysłany po zakończonych zajęciach. Test przygotowała osoba prowadząca walidację niniejszego kursu. Test zawiera pytania do których należy wybrać jedną odpowiedź spośród trzech propozycji. Wynik testu jest automatycznie wyliczany w pliku google. Link do testu ważny jest 7 dni od daty zakończenia kursu.

Po uzyskaniu wyniku pozytywnego, Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu kursu.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone za pośrednictwem Platformy ClickMeeting.

Szkolenia na ClickMeeting nie wymagają instalowania żadnego programu, są transmitowane przez przeglądarkę. Bardzo ważne jest, żeby była ona zaktualizowana do najnowszej wersji (jeśli nie będzie aktualna, podczas testu nie pojawi się zielony "✓"). W razie potrzeby istnieje też możliwość pobrania aplikacji mobilnej i uczestniczenia w szkoleniu poprzez smartfon lub tablet.

Wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps.

Konieczne jest posiadanie kamery internetowej, umożliwiającej przeprowadzenie monitoringu realizacji usług szkoleniowych.

Najbezpieczniejszą opcją jest połączenie internetowe za pomocą kabla sieciowego. Gdy nie ma takiej możliwości i pozostaje korzystanie z WiFi, warto na czas szkolenia umieścić komputer jak najbliżej routera i zadbać, aby inni użytkownicy tej samej sieci WiFi ograniczyli w tym czasie aktywności mocno obciążające sieć (np. oglądanie filmów, rozmowy wideo lub pobieranie dużych plików). Jeśli jest taka możliwość zachęcamy do przetestowania połączenia w domu oraz miejscu pracy i uczestniczenia w szkoleniu z tego miejsca, w którym będzie lepszy Internet.

Jak dołączyć do spotkania: <https://youtu.be/ZFWhNh2KHro>, <https://knowledge.clickmeeting.com/pl/infographic/jak-dolaczyc-do-wydarzenia-instrukcja-dla-uczestnika/>

Link umożliwiający uczestnictwo w kursie ważny jest od dnia poprzedzającego rozpoczęcie kursu do zakończenia zajęć.

Kontakt



Sylwia Baran

E-mail s.baran@wektorwiedzy.pl

Telefon (+48) 459 569 042