

**Kompendium MBA™ - Zarządzanie operacyjno-wdrożeniowe przedsiębiorstwem - szkolenie**

Numer usługi 2025/03/21/9458/2640420

7 500,00 PLN brutto
7 500,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

QUEST CM SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWO-
AKCYJNA



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 21.05.2025 do 26.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• właściciele MŚP, • pracownicy MŚP zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych, • pracownicy przewidziani do objęcia stanowiska kierowniczego z mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	20-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	48
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do rozwinięcia kluczowych umiejętności zarządzania strategicznego, operacyjnego oraz zasobami ludzkimi, niezbędnych do skutecznego konkutowania w zmieniającym się otoczeniu biznesowym. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać nowoczesne narzędzia zarządzania: delegowanie, motywowanie pracowników, efektywne zarządzanie czasem, podejmowanie decyzji w sytuacjach kryzysowych, budowania przewagi konkurencyjnej, optymalizacji procesów oraz skutecznego przewodzenia zespołom.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje zmiany w otoczeniu biznesowym (np. globalizacja, nowe pokolenia) i ich wpływ na firmę.	Uczestnik przedstawia mapę zmian, określając konkretne czynniki wpływające na firmę produkcyjną, oraz wskazuje potencjalne zagrożenia i szanse.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje priorytety operacyjne firmy i planuje działania zaradcze na bazie dostępnych zasobów.	Uczestnik sporządza harmonogram działań operacyjnych na podstawie wyznaczonych priorytetów, z uwzględnieniem efektywnego wykorzystania zasobów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik deleguje zadania zgodnie z poziomem kompetencji pracowników i priorytetami firmy.	Uczestnik przedstawia konkretne przykłady delegowanych zadań oraz uzasadnia wybór osób odpowiedzialnych za ich wykonanie, a także sposób monitorowania postępów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik motywuje zespół poprzez świadome stosowanie odpowiednich technik motywacyjnych, dostosowanych do potrzeb pracowników.	Uczestnik przedstawia plan motywacyjny dla wybranego zespołu, uwzględniając indywidualne preferencje i style pracy pracowników.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zarządza czasem i zasobami, planując działania operacyjne w sposób efektywny.	Uczestnik opracowuje harmonogram dnia pracy menedżera z uwzględnieniem priorytetów oraz nieoczekiwanych sytuacji, prezentując wyważoną alokację czasu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje efektywne techniki udzielania feedbacku, w tym zarówno pochwały, jak i konstruktywne uwagi.	Uczestnik przeprowadza symulację spotkania ewaluacyjnego z pracownikiem, stosując poprawne formy konstruktywnego feedbacku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przeprowadza proces rekrutacji i ocenia kompetencje kandydatów na podstawie jasno określonych kryteriów.	Uczestnik opracowuje scenariusz rozmowy rekrutacyjnej oraz przeprowadza ocenę kompetencji kandydatów, na podstawie której podejmuje decyzję o zatrudnieniu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wdraża nowych pracowników, stosując sprawdzone metody adaptacyjne.	Uczestnik przedstawia plan wdrożeniowy nowego pracownika w firmie, wskazując na kroki adaptacyjne i okresy monitorowania postępów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozwiązuje konflikty w zespole, stosując odpowiednie techniki mediacyjne i zarządzania emocjami.	Uczestnik analizuje scenariusz konfliktowy i przedstawia plan działania mediacyjnego, wskazując na kroki mające na celu złagodzenie napięć i poprawę współpracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje nowoczesne modele zarządzania (np. przywództwo sytuacyjne, business agility) w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym.	Uczestnik demonstruje zastosowanie wybranego modelu zarządzania poprzez pracę nad konkretnym scenariuszem biznesowym, analizując skuteczność wdrożenia.	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

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

TAK

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

TAK

Program

- Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do rozwinięcia kluczowych umiejętności zarządzania strategicznego, operacyjnego oraz zasobami ludzkimi, niezbędnych do skutecznego konkurowania w zmieniającym się otoczeniu biznesowym. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać nowoczesne narzędzia zarządzania: delegowanie, motywowanie pracowników, efektywne zarządzanie czasem, podejmowanie decyzji w sytuacjach kryzysowych, budowania przewagi konkurencyjnej, optymalizacji procesów oraz skutecznego przewodzenia zespołom.
- Nie jest wymagany opis funkcji, doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności niezbędnych do udziału w szkoleniu.
- Przed rozpoczęciem szkolenia, uczestnicy mogą uzupełnić swoją wiedzę poprzez kursy online dostępne na polskich platformach edukacyjnych takich jak Navoica i Akademia PARP, a także literaturę branżową, w tym książki i artykuły dostępne w polskich bibliotekach cyfrowych. Warto również skorzystać z warsztatów, seminariów tematycznych.
- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, ćwiczenia.
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku - prowadzone w grupach 4 osobowych oraz indywidualnie przez uczestników w zależności od rodzaju ćwiczenia

Dzień 1: Zmieniające się otoczenie biznesowe i zarządzanie zasobami w dobie „nowej normalności”

- **Tematyka:**
 - Analiza zmian w otoczeniu biznesowym: globalizacja, chaos, nowe pokolenia.
 - Wprowadzenie narzędzi zarządzania zasobami oraz metod budowania przewagi konkurencyjnej.
 - Systemowe podejście do wywierania wpływu jako menedżer.
- **Ćwiczenia:**
 - **Mapowanie zmian rynkowych** – Uczestnicy w grupach identyfikują kluczowe zmiany w otoczeniu biznesowym i omawiają, jak wpływają one na działalność firmy produkcyjnej.
 - **Case study: Zarządzanie zasobami** – Praca nad scenariuszem zarządzania zasobami w sytuacji kryzysowej, analizując skutki różnych decyzji.

Dzień 2: Delegowanie zadań i rozwój współpracowników

- **Tematyka:**
 - Rola delegowania w efektywnym zarządzaniu.
 - Narzędzia komunikacji nieantagonizującej w zarządzaniu.
 - Rozwój kompetencji pracowników poprzez świadome delegowanie.
- **Ćwiczenia:**
 - **Symulacja delegowania** – Uczestnicy w parach ćwiczą różne style delegowania zadań, na podstawie konkretnych scenariuszy z życia firmy.
 - **Ćwiczenie „Spotkanie z małpą”** – Symulacja sytuacji, w której menedżer przejmuje nie swoje zadania. Uczestnicy analizują, jak skutecznie unikać tego błędu.

Dzień 3: Zarządzanie czasem i priorytetami

- **Tematyka:**
 - Definiowanie priorytetów lidera i wdrażanie efektywnego zarządzania czasem.
 - Wdrożenie zasad produktywnych spotkań i systemu planowania.
 - Motywowanie zespołu i skuteczne budowanie zespołów.
- **Ćwiczenia:**
 - **Planowanie dnia menedżera** – Ćwiczenie polegające na stworzeniu harmonogramu pracy dnia z uwzględnieniem priorytetów i nieoczekiwanych zdarzeń.
 - **Teoria motywacji w praktyce** – Uczestnicy w grupach pracują nad wdrożeniem jednej z teorii motywacyjnych w sytuacji dotyczącej zespołu.

Dzień 4: Zarządzanie efektywnością poprzez feedback

- **Tematyka:**
 - Umiejętność udzielania pochwały i reprimendy motywującej.
 - Wdrażanie systematycznych spotkań ewaluacyjnych.
 - Stosowanie feedbacku jako narzędzia podnoszenia efektywności pracowników.
- **Ćwiczenia:**
 - **Symulacja spotkań ewaluacyjnych** – Uczestnicy odgrywają role menedżera i pracownika podczas symulowanych spotkań, analizując skuteczność feedbacku.
 - **Ćwiczenie pochwały i reprimendy** – Praktyczne ćwiczenie udzielania konstruktywnej reprimendy i pochwały w kontekście zarządzania produkcją.

Dzień 5: Rekrutacja i wdrażanie pracowników

- **Tematyka:**
 - Proces rekrutacji i selekcji pracowników.
 - Sposoby wdrażania nowego pracownika w firmie.
 - Typowe błędy popełniane podczas rekrutacji i wdrażania oraz ich konsekwencje.
- **Ćwiczenia:**
 - **Symulacja rozmowy rekrutacyjnej** – Uczestnicy w grupach przeprowadzają rozmowy rekrutacyjne, analizując pytania i strategie wykorzystywane do oceny kandydatów.
 - **Case study: Wdrażanie nowego pracownika** – Analiza scenariusza wdrażania nowego pracownika i identyfikacja obszarów wymagających poprawy.

Dzień 6: Podsumowanie i nowoczesne techniki zarządzania

- **Tematyka:**
 - Omówienie kluczowych kompetencji menedżera.
 - Nowoczesne techniki sprzedaży i zarządzania zespołem w dynamicznym otoczeniu biznesowym.
 - Podsumowanie kluczowych konceptów programu i refleksja nad ich wdrożeniem.
- **Ćwiczenia:**

- **Analiza filmu „Parszywa 12”** – Uczestnicy omawiają fragmenty filmu w kontekście zdobytej wiedzy menedżerskiej.
- **Plan wdrożeniowy** – Każdy uczestnik opracowuje indywidualny plan wdrożenia zdobytych umiejętności w firmie, uwzględniając specyfikę działalności.

Walidacja efektów kształcenia: test teoretyczny + symulacja

Informacje dodatkowe:

- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, ćwiczenia.
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku - prowadzone w grupach 4 osobowych oraz indywidualnie przez uczestników w zależności od rodzaju ćwiczenia
- Usługa realizowana w formie pełnych godzin zegarowych tj. 60 min
- Przerwy wliczają się w czas trwania usługi

Liczba godzin praktycznych: 24h

Liczba godzin teoretycznych: 24h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 31

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Zmieniające się otoczenie biznesowe i zarządzanie zasobami w dobie „nowej normalności”	Krzysztof Sarnecki	21-05-2025	10:00	13:45	03:45
2 z 31 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	21-05-2025	13:45	14:00	00:15
3 z 31 Ćwiczenie - Mapowanie zmian rynkowych	Krzysztof Sarnecki	21-05-2025	14:00	16:00	02:00
4 z 31 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	21-05-2025	16:00	16:15	00:15
5 z 31 2. Case study: Zarządzanie zasobami	Krzysztof Sarnecki	21-05-2025	16:15	18:00	01:45
6 z 31 Delegowanie zadań i rozwój współpracownikó w	Tomasz Zambrzycki	22-05-2025	09:00	12:45	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 31 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	22-05-2025	12:45	13:00	00:15
8 z 31 Ćwiczenie - Symulacja delegowania	Tomasz Zambrzycki	22-05-2025	13:00	15:00	02:00
9 z 31 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	22-05-2025	15:00	15:15	00:15
10 z 31 Ćwiczenie „Spotkanie z małpą”	Tomasz Zambrzycki	22-05-2025	15:15	17:00	01:45
11 z 31 Zarządzanie czasem i priorytetami	Renata Kozłowska	11-06-2025	10:00	13:45	03:45
12 z 31 Przerwa	Renata Kozłowska	11-06-2025	13:45	14:00	00:15
13 z 31 Ćwiczenie: Planowanie dnia menedżera	Renata Kozłowska	11-06-2025	14:00	16:00	02:00
14 z 31 Przerwa	Renata Kozłowska	11-06-2025	16:00	16:15	00:15
15 z 31 Ćwiczenie: Teoria motywacji w praktyce	Renata Kozłowska	11-06-2025	16:15	18:00	01:45
16 z 31 Zarządzanie efektywnością poprzez feedback	Anna Skoczylas	12-06-2025	09:00	12:45	03:45
17 z 31 Przerwa	Anna Skoczylas	12-06-2025	12:45	13:00	00:15
18 z 31 Ćwiczenie: Symulacja spotkań ewaluacyjnych	Anna Skoczylas	12-06-2025	13:00	15:00	02:00
19 z 31 Przerwa	Anna Skoczylas	12-06-2025	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 31 Ćwiczenie pochwały i reprimendy	Anna Skoczylas	12-06-2025	15:15	17:00	01:45
21 z 31 Rekrutacja i wdrażanie pracowników	Tomasz Zambrzycki	25-06-2025	10:00	13:45	03:45
22 z 31 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	25-06-2025	12:45	13:00	00:15
23 z 31 Ćwiczenie: Symulacja rozmowy rekrutacyjnej	Tomasz Zambrzycki	25-06-2025	14:00	16:00	02:00
24 z 31 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	25-06-2025	16:00	16:15	00:15
25 z 31 Case study: Wdrażanie nowego pracownika	Tomasz Zambrzycki	25-06-2025	16:15	18:00	01:45
26 z 31 Podsumowanie i nowoczesne techniki zarządzania	Krzysztof Sarnecki	26-06-2025	09:00	12:00	03:00
27 z 31 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	26-06-2025	12:00	12:15	00:15
28 z 31 Ćwiczenie: Analiza filmu „Parszywa 12”	Krzysztof Sarnecki	26-06-2025	12:15	14:00	01:45
29 z 31 Ćwiczenie: Plan wdrożeniowy	Krzysztof Sarnecki	26-06-2025	14:00	15:45	01:45
30 z 31 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	26-06-2025	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 31 Walidacja efektów kształcenia - test online - generowany automatycznie	-	26-06-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

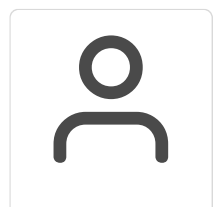
Krzysztof Sarnecki

Trener Zawodowy negocjator, autor koncepcji i inżynierii Sprzedaży IV i V generacji i sprzedaży transformacyjnej. Specjalista i konsultant strategiczny w zakresie zarządzania operacyjnego i strategicznego, marketingu, sprzedaży i negocjacji

Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator, trener biznesu i coach. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm, marketingu i sprzedaży. Inspirator i konsultant zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Wybitny prezenter i zawodowy mówca.

Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois).

Ponad 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i konsultingów z firmami w Polsce i na świecie. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie usługi.



2 z 4

Renata Kozłowska

Partner w rozwoju ludzi i organizacji. Interim menedżer, mentor, konsultant, trener biznesu, coach IICD. Ekspert w obszarach marketingu strategicznego, zarządzania operacyjnego, efektywności

komunikacji i optymalizacji procesów. Szkoliła członków zarządu, menedżerów oraz uczestniczyła w procesach transformacji średnich i dużych organizacji.

Jest absolwentką SGH i Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu. W trakcie 7-letniej pracy w koncernie Bertelsmann A.G. zarządzała wielomilionowymi projektami pozyskiwania członków do klubu „Świat Książki”. Posiada kompetencje z zakresu zarządzania, zaawansowanych negocjacji i HR. . Utworzyła wraz z zespołem konsultantów spółkę Quest Change Managers zajmującą się doradztwem i szkoleniami biznesowymi. Jest partnerem w spółce Higher Sp. z o.o., zajmującej się marketingiem rekrutacyjnym i działaniami Employer Branding dla m.in. firm: Microsoft, Accenture, Amazon Development Center, Grupy Żywiec czy Coca Cola. Jest profesjonalnym mówcą Akademii Brian Tracy International. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie usługi.



3 z 4

Anna Skoczylas

23 lata w biznesie na stanowiskach Menager Sprzedaży, Dyrektor Naczelny, CEO, Mentor Biznesu w nurcie psychologii pozytywnej, Trener Mentalny, Certyfikowany Coach ICF, Wykładowca SGH w Warszawie na kierunku Zarządzanie Kapitałem Ludzkim:

Zarządzanie Projektami, Komunikacja Interpersonalna, Trener Brian Tracy International:

Akademia Coach and Mentor, Potęga skutecznej komunikacji , Autorka książki „Co jest DOBREGO w tym czego jeszcze nie widzę? Sposób myślenia skutecznych zespołów”

Przedsiębiorca i Menadżer z 24 letnim doświadczeniem w biznesie w zakresie zarządzania firmą i rozwoju pracowników.

Doradca, Trener Mentalny kilkudziesięciu zarządów z wszelkich branż, w zakresie wdrażania strategii firm, zarządzania zmianą, usprawniania i tworzenia kultury organizacyjnej dopasowanej do działalności firmy, opartej o coachingowe rozwijanie pracowników, budowania efektywnych zespołów, skutecznej komunikacji, feedback i szacunek do różnorodności, w tym kultury zwinnej Agile i Management 3.0. oraz sprzedaży, negocjacji i logistyki.

Ekspert ds. motywacji w zakresie osiągania celów, zarządzania i rozwoju pracowników. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie usługi.



4 z 4

Tomasz Zambrzycki

Sprzedaż, zarządzanie operacyjne, HR, wdrożenie i rekrutacja, zarządzanie zasobami ludzkimi.

Współzałożyciel i Senior Partner w QUEST Change Managers. Wieloletnie doświadczenie w pracy na stanowiskach kierowniczych i prowadzeniu własnej działalności biznesowej w Stanach

Zjednoczonych, od 2011 w Polsce. Współzałożyciel Business Growth Consultants i Academy of Business and Career Development w U.S.A. Absolwent Szkoły Biznesu Loyola University Chicago oraz University of Illinois Institute for Entrepreneurial Studies. Konsultant biznesowy i trener w zakresie planowania strategicznego, zarządzania, marketingu, sprzedaży i obsługi klienta. Agent zmian w procesach transformacji konkurencyjności dużych i średnich firm. Absolwent szkoły Biznesu Uniwersytetu Loyola w

Chicago oraz The University of Illinois Institute of Entrepreneurial Studies. Studiował także prawo

na Uniwersytecie Łódzkim. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały dydaktyczne - zeszyt, notes, podręcznik, zestaw ćwiczeń, artykuły naukowe

Warunki uczestnictwa

Uczestnik usługi otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/ certyfikat, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie ćwiczeń dotyczących każdego z paneli oraz testu Końcowego na minimum 75%

Informacje dodatkowe

W przypadku szkolenia trwającego więcej niż 4h dziennie uczestnikowi przysługuje co najmniej jedna 15 minutowa przerwa na każde 4h zajęć

W przypadku dofinansowania w minimum 70% usługa zwolniona jest z podatku VAT - art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a) ustawy o VAT

W cenę usługi nie wlicza się kosztów dojazdu, zakwaterowania i wyżywienia.

Adres

ul. Suwak 15

02-676 Warszawa

woj. mazowieckie

Four Points by Sheraton Warsaw Mokotow ul. Suwak 7B, 02-676 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Łęski

E-mail adam.leski@questcm.pl

Telefon (+48) 539 909 838