



GET Training Cezary
Jan Handziuk



Szkolenie: "Budowanie i zarządzanie efektywnym zespołem. Motywowanie pracowników".

Numer usługi 2025/03/27/118582/2654246

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.05.2025 do 15.05.2025

1 920,00 PLN brutto

1 920,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 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	Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich osób, które chcą doskonalić swoje umiejętności z zakresu kompetencji menedżerskich. Udział mogą wziąć osoby z krótkim stażem na stanowisku kierowniczym oraz bardziej doświadczone a także właściciele MŚP . W szkoleniu mogą wziąć udział: • Właściciele mikro, małych i średnich firm, którzy nie mają doświadczenia w budowaniu i zarządzaniu zespołem oraz zmianami w organizacji. • Osoby które są skierowane do awansu lub awansowały na stanowisko kierownicze • Osoby chcące doskonalić i rozwijać lub ugruntować swoje umiejętności w obszarze zarządzania i komunikacji. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani wcześniejsze doświadczenie związane z kierowaniem, zarządzaniem zespołem pracowniczym. Wskazane i wymagane są podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	12-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie jest konieczne do podniesienia kwalifikacji uczestników na zajmowanym stanowisku. Uczestnik potrafi korzystać z narzędzi menedżerskich oraz technik motywowania członków zespołu. Przygotuje i przeprowadzi efektywne zlecenie i delegowanie zadań dla członków swojego zespołu. Szkolenie przygotowuje do dokonania koniecznych zmian w firmie, zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
poznanie i zastosowanie w praktyce skutecznych narzędzi do zarządzania zespołem, poprawa komunikacji w firmie	wyćwiczenie i zastosowanie w praktyce technik, motywacyjnych, komunikacyjnych w rozmowach ze współpracownikami i przełożonymi	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Zbuduje efektywny zespół, będzie potrafił motywować zlecać i delegować zadania. Wprowadzi zmiany w wyznaczonym czasie w kierunku realizowania założonych celów zespołu oraz całej organizacji.

Efekt usługi

Nabycie umiejętności budowania efektywnego zespołu pracowniczego, prowadzenia trudnych rozmów motywacyjnych z pracownikami przez wykorzystanie efektywnej komunikacji i poznanych narzędzi. Kryterium weryfikacji: PRETEST test przed i po warsztatach POSTTEST, case study oraz konstruktywna krytyka z obserwacji dokonanych przez pozostałych uczestników warsztatu.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Warsztat oraz case study a także PRE TEST oraz POST TEST. Scenki sytuacyjne na zakończenie i potwierdzające osiągnięcie efektu usługi, certyfikat MSUES.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteriach weryfikacji.

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

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej. Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie: 2 dni.

Czas trwania: od g. 09:00-17.00 z przerwą 13:00-13:15.

Moduł I. Kompetencje menedżerskie. Rola Menedżera w organizacji.

- Rola i zadania menedżera w organizacji. Kim jest Lider?
- Różnice pomiędzy Liderem a Menedżerem
- Style i zasady zarządzania.
- Gotowość pracownika (vs. Hersey-Blanchard). Zarządzanie sytuacyjne.

Moduł II. Budowanie i zarządzanie zespołem. Motywowanie.

- Czym jest zespół? Zasady budowania efektywnego zespołu.
- Role członków zespołu. Sposoby i style uczenia się.
- Motywatory i źródła motywacji pracowników.
- Przeszkody w budowaniu zespołu.
- Demotywniki i fazy demotywacji pracownika.
- 5 dysfunkcji zespołu.

Moduł III. Zarządzanie zmianami w organizacji.

- Przyczyna zmian, wyjaśnienie konieczności ich wprowadzania. Planowanie i przygotowanie procesu.
- 5 kroków efektywnych zmian w organizacji. .
- Diagnoza pracownika. Przygotowanie do Training on the Job w procesie zmiany.
- Metody pracy rozwojowej- zastosowanie metod i narzędzi współpracy pomiędzy zespołami pracowniczymi (Model PIECES)

Moduł IV Efektywna komunikacja w procesie zmian. Delegowanie i zlecanie zadań - praktyka.

- Efektywna komunikacja w procesie korygowania złych zachowań pracowników
- Rodzaje komunikacji w organizacji (komunikacja).
- Kiedy i jak delegować zadania. Stopnie delegowania zadań.
- Zlecanie zadań, monitorowanie postępów.
- Korygowanie złych zachowań pracowników - rozwiązywanie problemów. Zasady i efekty (Model SBO).
- Karta dyscypliny. Zachowania niepożądane, jak sobie z nimi radzić?

Szczegółowy program szkolenia modelowany jest pod konkretne oczekiwania klienta (szyty na miarę).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Handziuk

Wykształcenie absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Profesjonalnej Szkoły Biznesu- Szkoła Wyższa, Certyfikowany Coach Develor International, Blueprint Management Scotland. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń w obszarze rozwoju: umiejętności przywódczych Leadership, menedżerskich, Coachingu, zarządzania sprzedażą, zarządzania zmianami organizacji, budowania efektywnych zespołów, motywowania, rekrutacji i oceny pracowniczej Doświadczenie zdobył pracując jako: Kierownik Ośrodka Szkoleniowego Profesjonalnej Szkoły Biznesu – Szkoły Wyższej w Krakowie, pracując min. z profesorem Zbigniewem Nęckim UJ Division and Sales Manager Henkel–Ecolab Polska i kraje nadbałtyckie Dyrektor Centrum Szkoleń Cisco, Microsoft, Citrix Spółki Giełdowej TECHMEX S.A. w Bielsku Białej Doświadczenia trenera i konsultanta (ponad 2000 dni szkoleniowych), zdobył w projektach rozwojowych min dla: SIEMENS,IBM, HP, Reckitt-Benckiser, Henkel, Johnson&Johnson, Coty, Splast, Dell, Polfa Tarchomin, Teva oraz wiele innych. Więcej na www.get.com.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W przypadku grupy osób z jednego przedsiębiorstwa istnieje możliwość przygotowania szkolenia dedykowanego - zamkniętego w miejscu prowadzenia działalności przez klienta. W tym celu prosba o kontakt.

Uczestnicy biorący udział w szkoleniu otrzymają certyfikat uczestnictwa z numerem identyfikacyjnym MSUES oraz materiały do samodoskonalenia. Wykorzysta w praktyce opracowaną przez GET Training kartę kompetencji menedżerskich oraz mapę kroków, które pozwalają na dokonanie w firmie właściwych zmian.

Skrypt. Case study. Możliwość korzystania z materiałów online oraz konsultacji z trenerem po szkoleniu.

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 58/1

30-114 Kraków

woj. małopolskie

Kraków, ul. T. Kościuszki 58/1

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Cezary Handziuk

E-mail get@get.com.pl

Telefon (+48) 505 806 384