



SMC 24 Karol Froń



The Best Leader Tools

Numer usługi 2025/04/06/15376/2672887

Częstochowa / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

20 h

27.10.2025 do 28.10.2025

2 497,00 PLN brutto

2 497,00 PLN netto

124,85 PLN brutto/h

124,85 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	przedsiębiorcy, kadra zarządzająca, właściciele, managerowie, liderzy zespołu, osoby apisyrujące do stanowisk kierowniczych
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	26-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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 "The Best Leader Tools" przygotowuje do realizacji skutecznych procesów z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi tj: odpowiednie motywowanie zespołu, zarządzanie nagrodami i karami, delegowanie zadań, skuteczna komunikacja w zespole oraz dawanie efektywnej informacji zwrotnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje na czym polega model Z-FUKO-PZK	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny
Charakteryzuje na czym polega Macierz Eisenhowera	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny
Charakteryzuje na czym polega poprawne Expose	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny
Charakteryzuje na czym polega Motywowanie zespołu	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny
Charakteryzuje model wyznaczania celów SMART	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny
Charakteryzuje Model nagradzania	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny
Charakteryzuje skuteczną komunikacja	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny
Deleguje poprawnie zadania swoim podwładnym	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	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

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

Szkolenie składa się z 20 godzin lekcyjnych/dydaktycznych (45 min)

Dzień 1

MODUŁ 1: Expose

- 4 elementy podstawowego narzędzia szefa.
- Expose - jak je napisać i wygłosić.
- Opanowanie zasad expose.

MODUŁ 2: Motywowanie zespołu

- 10 technik pozafinansowego motywowania handlowców.
- jak zwiększyć wydajność i skuteczność pracowników.

MODUŁ 3: Delegowanie zadań

- 5 poziomów delegowania zadań.
- technika hierarchizacji, podziału obowiązków i planowania ich w czasie.
- Zarządzanie w oparciu o metodę „dziel i rządź”, czyli koncentracja na najważniejszych zadaniach.

MODUŁ 4: SMART

- fundamentalna metoda wyznaczania celów, dzięki której łatwiej i szybciej definiować, a następnie osiągać cele zawodowe oraz osobiste.

MODUŁ 5: Z-FUKO-PZK

- metoda konstruktywnego feedbacku, wykorzystanie w życiu zawodowym i osobistym, m.in. w rozmowie z pracownikiem, klientem, partnerem czy urzędnikiem.

MODUŁ 6: Model nagradzania

- technika pozafinansowego wyróżnienia, dzięki której Pracownik poczuje się nagrodzony.
- pochwała pracownika

Dzień 2

MODUŁ 7: Model karania

- jak odbyć rozmowę dyscyplinującą
- jak ukarać pracownika tak, aby nie miał poczucia, że się na nim odgrywasz lecz zyskał świadomość popełnionego błędu i chciał go naprawić, zamiast bronić się przed sankcjami.

MODUŁ 8: Skuteczna komunikacja

- 3 elementy komunikacji, która prowadzi do sukcesu w pracy zespołowej.
- jak rozmawiać z pracownikami, by słuchali tego, co mówisz i widzieli sens w realizacji zadań, których od nich oczekujesz.

MODUŁ 9: Macierz Eisenhowera

- Macierz Eisenhowera jako jeden z najlepszych modeli planowania i organizowania swojej pracy
- hierarchizacja zadania wg ich znaczenia.
- jak znacząco zwiększyć wydajność w zarządzaniu sobą w czasie.

MODUŁ 10: Model zwalniania

- modelowa symulacja rozmowy zwolnieniowej z pracownikiem.
- jak zwolnić Pracownika, aby Ci podziękował i cieszył się perspektywą nowego rozdziału w swoim życiu.

MODUŁ 11: Zarządzanie zespołem zdalnym

- model zarządzania zespołem rozproszonym w różnych miejscach,
- jak utrzymać silną motywację zespołu, dbając o indywidualną skuteczność.

Walidację w postaci testu teoretycznego przeprowadzi Paulina Idzikowska

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 MODUŁ 1: Expose	Karol Froń	27-10-2025	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 MODUŁ 2: Motywowanie zespołu	Karol Froń	27-10-2025	11:45	13:15	01:30
3 z 10 MODUŁ 3: Delegowanie zadań	Karol Froń	27-10-2025	13:15	14:45	01:30
4 z 10 MODUŁ 4: SMART i MODUŁ 5: Z-FUKO-PZK	Karol Froń	27-10-2025	15:00	16:30	01:30
5 z 10 MODUŁ 6: Model nagrażania	Karol Froń	27-10-2025	16:30	18:00	01:30
6 z 10 MODUŁ 7: Model karania	Karol Froń	28-10-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 10 MODUŁ 8: Skuteczna komunikacja	Karol Froń	28-10-2025	10:45	12:15	01:30
8 z 10 MODUŁ 9: Macierz Eisenhowera	Karol Froń	28-10-2025	12:15	13:45	01:30
9 z 10 MODUŁ 10: Model zwalniania	Karol Froń	28-10-2025	14:00	15:30	01:30
10 z 10 MODUŁ 11: Zarządzanie zespołem zdalnym	Karol Froń	28-10-2025	15:30	17:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 497,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 497,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	124,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Froń

Wykładowca akademicki AGH i ASBIRO, przedsiębiorca, mentalista i praktyk sprzedaży, zarządzania, biznesu, konsultant i doradca. Trener Brian Tracy International w Polsce. Autor książek „100 Taktycznych Zasad Sprzedaży”, „100 Taktycznych Zasad Przywództwa” i „Psychologia Sprzedaży Telefonicznej”. Od 2013 prowadzę call center Contact Center One. Przeszkoliłem osobiście i on-line ponad 11000 osób, szkoląc m.in. w takich firmach jak Trans, Global Telemarketing, Navifleet czy Abakon.

Informacje dodatkowe

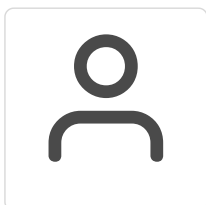
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Brak, szkolenie odbywa się bez udziału materiałów dla uczestników.

Adres

ul. Drogowców 12
42-202 Częstochowa
woj. śląskie

Kontakt



Marcin Nowak

E-mail m.nowak@karolfroń.pl

Telefon (+48) 697 966 772