



"KREATOR" SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



SZKOLENIE OTWARTE STACJONARNE - MOTYWOWANIE I TRUDNE ROZMOWY Z PRACOWNIKAMI

Numer usługi 2025/04/14/10522/2689093

📍 Wrocław / mieszana (stacjonarna połączona z usługą
zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 01.07.2025 do 02.07.2025

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

150,44 PLN brutto/h

122,31 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Managerowie, szefowie, osoby decyzyjne i dowodzące zespołami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-06-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	13
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

Osoba uczestnicząca w szkoleniu nabywa nowe umiejętności w zakresie motywowania i trudnych rozmów z pracownikami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik porządkuje wiedzę z zakresu motywowania i prowadzenia trudnych rozmów z pracownikami na stanowisku kierowniczym.	Uczestnik: <ul style="list-style-type: none">- rozpoznaje mechanizmy wpływające na wzrost i spadek motywacji w zespole- zwiększa motywację i zaangażowanie pracowników poprzez konkretne działania- stosuje skuteczne narzędzia motywacji finansowej i pozafinansowej- identyfikuje ukryte sygnały spadku motywacji w zespole- buduje zaangażowanie i identyfikację pracowników z Firmą- prowadzi trudne rozmowy z pracownikami w sposób konstruktywny- prezentuje właściwe standardy zachowań jako przełożony- korzysta ze sprawdzonych wzorców i schematów rozmów w trudnych sytuacjach- wpływa na wyniki zespołu i rozwój pracowników- wzmacnia swoją pozycję i pewność siebie jako lider zespołu	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem szkolenia jest rozwinięcie praktycznych umiejętności menedżerskich w zakresie skutecznego motywowania pracowników oraz prowadzenia trudnych rozmów w sposób wspierający rozwój, zaangażowanie i odpowiedzialność członków zespołu.

Efekt usługi

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Imienny Certyfikat

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

1. MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW

- **Polska Mapa Motywacji**

Co motywuje Polki i Polaków do pracy? Najnowsze badania

Co zabiera energię i chęć do pracy? Najczęstsze demotywatory

- **Zadowolenie to nie motywacja! Co wpływa na wzrost jakości pracy?**
- **Rozpoznawanie spadku motywacji u pracowników**

Przyczyny spadku motywacji do pracy

- **Co motywuje mój zespół?**
- **Czy pieniądze są skutecznym sposobem motywowania?**

Rola wynagrodzenia i wpływ na wyniki pracownika

Satysfakcja a motywacja – czyli dlaczego po podwyżce nie wzrasta jakość pracy?

Gdy pracownik zarabia za mało... Gdy pracownik zarabia dużo...

Gdy pracownik szantażuje w kwestiach płacowych? Jak się zachować?

Premia – kiedy jest sprawiedliwa? Jak przyznawać premię? Kiedy premia motywuje?

- **Metody motywacji pozafinansowej**

Wzbudzenie reguły wzajemności i zaangażowania

Odwoływanie się do zasobów i mocnych stron

Twórcze wykorzystywanie błędów

Poprzez dobór rodzaju i stanowiska pracy

Jasny podział i zakres obowiązków

Nagrody i kary

- **Twój case – trudne sytuacje uczestników szkolenia**

2. TRUDNE ROZMOWY Z PRACOWNIKAMI

- **Feedback. Zasady udzielania informacji zwrotnych o pracy jako narzędzie wywierania wpływu**

Zrób to profesjonalnie! Podstawowe zasady udzielania feedbacku

- **Proste recepty na trudne sytuacje - schematy i algorytmy trudnych rozmów**

Schemat motywującego przekazywania zadań

Schemat przekazywania zasad pracy i swoich wymagań

Rozmowa motywująca

Rozmowa dyscyplinująca

Rozmowa dyscyplinarna

Algorytm odmowy

Algorytm karania

Algorytm zwalniania

- **Reagowanie na reakcje pracownika:**

Gdy pracownik zachowuje się dojrzałe...

Gdy pracownik zachowuje się niedojrzałe...

Zestaw gier inicjowanych przez podwładnego podczas trudnych rozmów

Gdy pracownik jest mało odporny na stres

Gdy pracownik nie radzi sobie z negatywną oceną

Gdy pracownik nas atakuje

Gdy pracownik mówi nieprawdę

- **Rozwiązywanie trudnych sytuacji - przygotowanie wzorców i technik, np.:**

· rozmowa oceniająca pracę

· rozmowa z pracownikiem nierealizującym celów pracy (ilościowych, jakościowych, terminowych, kosztowych)

· rozmowa badająca przyczyny niepowodzeń pracownika w realizacji zadań (czy pracownik nie chce, nie umie, nie może wykonać zadania)

· rozmowa w sytuacji, gdy pracownik stale popełnia te same błędy

· rozmowa z pracownikiem nierealizującym ważnych wartości

· rozmowa z pracownikiem, który nie komunikuje się właściwie z przełożonym, kolegami z zespołu

· rozmowa zmierzająca w kierunku zwolnienia pracownika i zwolnienie pracownika

· rozmowa z osobą, która jest dla nas trudna (kolega, osoba starsza, inne)

· inne tematy rozmów, w zależności od zainteresowania uczestników szkolenia

- **Symulacje rozmów z pracownikiem**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 3 Szkolenie - 1 dzień	Renata Bibik	01-07-2025	09:00	15:30	06:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 3 Szkolenie - 2 dzień	Renata Bibik	02-07-2025	09:00	15:15	06:15	Tak
3 z 3 Test walidacyjny	-	02-07-2025	15:15	15:30	00:15	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,31 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Renata Bibik

Trener szkoleń biznesowych z dużym doświadczeniem, ekspert w zakresie uczenia innych, specjalizuje się w kształtowaniu umiejętności:

- menedżerskich (w zakresie zarządzania zespołem, przywództwa, komunikacji, motywowania pracowników, systemów ocen, coachingu),
- handlowych (aktywizacja sprzedaży, obsługa klienta, negocjacje, reklamacje),
- osobistych (asertywność, inteligencja emocjonalna, radzenie sobie ze stresem, rozwiązywanie konfliktów)
- trenerskich (train the trainers, sztuka prezentacji, efektywne uczenie).

Specjalista w zakresie coachingu oraz indywidualnego motywowania pracowników. Dla uczestników szkoleń prowadzi coaching w miejscu pracy, sesje „on the job”, superwizje grupowe oraz indywidualne programy rozwoju.

Ma doświadczenie praktyczne w kierowaniu zespołem oraz w sprzedaży. W firmie KREATOR pełni funkcję Dyrektora ds. Rozwoju, odpowiada za rozwój kadry trenerskiej, prowadzi seminaria i wewnętrzne szkolenia, dbając o najwyższy poziom pracy trenerów.

Doktor nauk humanistycznych, psycholog i pedagog, wykładowca akademicki, prowadzi badania naukowe z zakresu efektywności zawodowej.

Interesuje się możliwościami ludzkiego umysłu.

Pracowała między innymi dla takich firm, jak: GRUPA HBH (BIMS PLUS, HYDROSOLAR, HTI BP), HJ HEINZ POLSKA, LINCOLN ELECTRIC BESTER, SCA HYGIENE PRODUCTS, SCHRACK ENERGIETECHNIK POLSKA, GÓRAŹDŹE CEMENT, PHOENIX CONTACT, ASTROMAL, CORNETTE, BEL-POL, COLGATE-PALMOLIVE MANUFACTURING POLAND, STRABAG, CAPGEMINI, DELAVAL, IMPEL.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają bogate materiały szkoleniowe w formie wydrukowanych i zbindowanych książek z ćwiczeniami i regułami.

Informacje dodatkowe

Cena obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia przez trenera w ciągu 13 godzin zegarowych (15 ostatnich minut szkolenia jest przeznaczone na test walidacyjny),
- bogate materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- przerwy kawowe w czasie całego szkolenia (słodki poczęstunek i napoje).

Warunki techniczne

Test walidacyjny zostanie przeprowadzony poprzez formularze Google.

Adres

al. Armii Krajowej 61
50-541 Wrocław
woj. dolnośląskie

Kontakt



Sandra Kokocińska

E-mail info@kreator-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 533 507