

grantUp Alicja
Nowak**Szkolenie: Lider w branży ubezpieczeń -
budowanie zespołów**

Numer usługi 2025/04/15/145277/2690992

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

29 h

08.05.2025 do 12.05.2025

4 310,00 PLN brutto

4 310,00 PLN netto

148,62 PLN brutto/h

148,62 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Liderzy, menedżerowie, doradcy ubezpieczeniowi budujący zespoły sprzedażowe w modelu B2B. Nie występują dodatkowe wymagania.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	07-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	29
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie: Lider w branży ubezpieczeń - budowanie zespołów" przygotowuje uczestników do efektywnego budowania zespołów w formule B2B.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje fundamenty skutecznego przywództwa w modelu B2B	Uczestnik wyjaśnia rolę lidera w strukturach B2B	Test teoretyczny
	Uczestnik charakteryzuje i wykorzystuje skuteczne techniki komunikacji i budowania zaufania	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik charakteryzuje poszczególne style przywództwa i ich zastosowanie	Test teoretyczny
Uczestnik buduje i rozwija zespół	Uczestnik rekrutuje i wdraża partnerów B2B	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik motywuje i utrzymuje zaangażowanie członków zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik opisuje najczęstsze błędy w budowaniu zespołów i stosuje metody unikania ich	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik pracuje operacyjnie z zespołem i rozwija własne kompetencje lidera	Uczestnik zarządza codzienną pracą zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik opracowuje plany rozwoju osobistego jako lidera oraz członków swojego zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik tworzy strategię rozwoju zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Na zaświadczeniach ukończenia szkolenia znajdują się efekty uczenia się.

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

Na zaświadczeniach ukończenia szkolenia znajduje się informacja, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

Na zaświadczeniach ukończenia szkolenia znajdzie się informacja o zastosowaniu rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Grupą docelową szkolenia są liderzy, menedżerowie, doradcy ubezpieczeniowi budujący zespoły sprzedażowe w modelu B2B. Nie występują dodatkowe wymagania do udziału w usłudze.

Usługa "Szkolenie: Lider w branży ubezpieczeń - budowanie zespołów" przygotowuje uczestników do efektywnego budowania zespołów w formule B2B.

Aby osiągnąć efekty uczenia się uczestnicy powinni wziąć pełen udział w zajęciach, a w szczególności w zajęciach praktycznych.

Program szkolenia:

MODUŁ 1. Rola lidera w strukturach B2B – specyfika modelu (2h)

- Czym różni się lider B2B od klasycznego menedżera
- Wpływ przywództwa na efektywność współpracowników w modelu niezależnym
- Najczęstsze wyzwania liderów B2B w branży ubezpieczeń

MODUŁ 2. Komunikacja i budowanie zaufania (3h)

- Komunikacja empatyczna i partnerska w relacji lider – partner B2B
- Techniki aktywnego słuchania i zadawania trafnych pytań
- Budowanie relacji opartych na zaufaniu i wspólnych wartościach

MODUŁ 3. Style przywództwa i ich zastosowanie (3h)

- Autodiagnoza stylu przywództwa
- Dopasowanie stylu do osobowości partnera B2B
- Elastyczne przywództwo i zarządzanie przez wpływ, a nie władzę

MODUŁ 4. Rekrutacja i wdrażanie partnerów B2B (3h)

- Kogo i jak rekrutować do zespołu B2B?
- Model onboardingu dla współpracownika B2B
- Budowanie pierwszych kroków – plan rozwoju na 30/60/90 dni

MODUŁ 5. Motywacja i utrzymanie zaangażowania (3h)

- Czynniki motywujące w modelu B2B (wewnętrzne vs. zewnętrzne)
- Rozmowy motywujące i rozwijające – jak inspirować, nie naciskać
- Przykładowe działania podtrzymujące motywację w dłuższej perspektywie

MODUŁ 6. Błędy w budowaniu zespołów i jak ich unikać (2h)

- Najczęstsze pułapki liderów B2B (micromanagement, brak konsekwencji, brak strategii)
- Analiza studium przypadków
- Tworzenie własnego „antychecklistu błędów”

MODUŁ 7. Zarządzanie codzienną pracą zespołu (3h)

- Ustalanie celów i monitorowanie postępów – jak nie kontrolować, a wspierać
- Narzędzia i rytuały pracy zespołowej (spotkania, grupy, CRM-y)
- Feedback w modelu B2B – jak mówić, by nie zniechęcać

MODUŁ 8. Rozwój osobisty lidera i jego zespołu (1h)

- Coachingowe podejście w pracy lidera
- Planowanie ścieżek rozwoju partnerów B2B

- Własny rozwój jako inwestycja w rozwój zespołu

MODUŁ 9. Tworzenie strategii rozwoju zespołu (2h)

- Planowanie skalowania zespołu w oparciu o cele biznesowe
- Delegowanie i budowanie liderów w zespole
- Tworzenie indywidualnej mapy działań po szkoleniu

MODUŁ 10. Rywalizacja i konflikty w zespole B2B – jak nimi zarządzać z poziomu lidera (6h)

- Źródła rywalizacji i napięć w zespołach B2B (np. prowizje, uznanie, zasoby)
- Różnice między konfliktem konstruktywnym a destrukcyjnym
- Style reagowania na konflikt – test/autodiagnoza lidera
- Techniki mediacyjne i rozmowy rozładowujące napięcia
- Jak tworzyć kulturę współpracy mimo konkurencyjnego środowiska
- Praktyczne case study i odgrywanie ról (role play) – jak reagować jako lider
- Tworzenie zespołowych zasad „fair play” i wsparcia wewnętrznego

MODUŁ 11. Walidacja (1h)

- Test teoretyczny
- Ćwiczenie praktyczne

Forma szkolenia:

- warsztat praktyczny
- praca na własnych urządzeniach (smartfony, laptopy)
- wymiana doświadczeń, konsultacje z trenerem.

Szkolenie będzie prowadzone metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom/-czkom na ćwiczenie umiejętności, np. chat, dyskusja, analiza case-study, ćwiczenia.

Jedna godzina szkolenia trwa 45 minut i jest godziną lekcyjną. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

Łączna liczba godzin szkolenia - 29 godzin lekcyjnych, w tym 9 godzin teorii i 20 godzin praktyki (w tym przerwy).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 MODUŁ 1. Rola lidera w strukturach B2B – specyfika modelu - wykład, prezentacja multimedialna, chat	Alicja Nowak	08-05-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 21 MODUŁ 2. Komunikacja i budowanie zaufania - wykład, prezentacja multimedialna, analiza case-study, chat	Alicja Nowak	08-05-2025	10:30	11:15	00:45
3 z 21 MODUŁ 2. Komunikacja i budowanie zaufania - praktyka, ćwiczenia indywidualne, chat	Alicja Nowak	08-05-2025	11:15	11:45	00:30
4 z 21 Przerwa	Alicja Nowak	08-05-2025	11:45	12:00	00:15
5 z 21 MODUŁ 2. Komunikacja i budowanie zaufania - praktyka, ćwiczenia indywidualne, analiza case-study, chat	Alicja Nowak	08-05-2025	12:00	12:45	00:45
6 z 21 MODUŁ 3. Style przywództwa i ich zastosowanie - wykład, prezentacja multimedialna, chat	Alicja Nowak	08-05-2025	12:45	15:00	02:15
7 z 21 MODUŁ 4. Rekrutacja i wdrażanie partnerów B2B - praktyka, ćwiczenia indywidualne, analiza case-study, chat	Alicja Nowak	08-05-2025	15:00	17:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 21 MODUŁ 5. Motywacja i utrzymanie zaangażowania - praktyka, ćwiczenia indywidualne, chat	Alicja Nowak	09-05-2025	11:00	13:00	02:00
9 z 21 przerwa	Alicja Nowak	09-05-2025	13:00	13:15	00:15
10 z 21 MODUŁ 6. Błędy w budowaniu zespołów i jak ich unikać - wykład, prezentacja multimedialna, chat	Alicja Nowak	09-05-2025	13:15	13:45	00:30
11 z 21 MODUŁ 6. Błędy w budowaniu zespołów i jak ich unikać - praktyka, ćwiczenia indywidualne, analiza case-study, chat	Alicja Nowak	09-05-2025	13:45	14:30	00:45
12 z 21 przerwa	Alicja Nowak	09-05-2025	14:30	14:45	00:15
13 z 21 MODUŁ 7. Zarządzanie codzienną pracą zespołu - praktyka, ćwiczenia indywidualne, chat	Alicja Nowak	09-05-2025	14:45	16:45	02:00
14 z 21 MODUŁ 8. Rozwój osobisty lidera i jego zespołu - praktyka, ćwiczenia indywidualne, chat	Alicja Nowak	12-05-2025	08:15	09:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 21 MODUŁ 9. Tworzenie strategii rozwoju zespołu (2h) - praktyka, ćwiczenia indywidualne, chat	Alicja Nowak	12-05-2025	09:00	10:30	01:30
16 z 21 MODUŁ 10. Rywalizacja i konflikty w zespole B2B – jak nimi zarządzać z poziomu lidera, wykład, prezentacja multimedialna, chat	Alicja Nowak	12-05-2025	10:30	12:00	01:30
17 z 21 Przerwa	Alicja Nowak	12-05-2025	12:00	12:15	00:15
18 z 21 MODUŁ 10. Rywalizacja i konflikty w zespole B2B – jak nimi zarządzać z poziomu lidera, praktyka, ćwiczenia indywidualne, analiza case-study, chat	Alicja Nowak	12-05-2025	12:15	14:45	02:30
19 z 21 przerwa	Alicja Nowak	12-05-2025	14:45	15:15	00:30
20 z 21 Walidacja - test teoretyczny, chat	-	12-05-2025	15:15	15:30	00:15
21 z 21 Walidacja - zadanie praktyczne, chat	-	12-05-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 310,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 310,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	148,62 PLN
Koszt osobogodziny netto	148,62 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Alicja Nowak

Specjalista w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagog, doradca zawodowy. Specjalizuje się w kompetencjach i umiejętnościach związanych z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu i sprzedażą. Posiada 10 lat doświadczenia w zakresie prowadzenia szkoleń z zakresu zarządzania firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowania zespołu, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, szkoleń dla instruktorów

praktycznej nauki zawodu i kursów pedagogicznych. 6 lat wiceprezes Stowarzyszenia Lokalny Ośrodek Rozwoju Doradztwa i Szkoleń. 2 lata doświadczenia na stanowisku Dyrektor oddziału w firmie EMAT, w ramach obowiązków na tym stanowisku zajmowała się sprzedażą, obsługą Klientów kluczowych oraz rozwijaniem oddziału firmy.

Na obu stanowiskach zarządczych zajmowała się zarządzaniem procesami i jakością oraz zarządzaniem zespołami.

Posiada ponad 200 godz. doświadczenia w realizacji wsparcia o podobnym charakterze w ciągu ostatnich 24 miesięcy licząc od dnia rozpoczęcia realizacji niniejszej usługi.

Wykształcenie wyższe: magister, kierunek zarządzanie, specjalizacja menadżer personalny.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie skryptu, zostaną przesłane mailowo 1 dzień przed szkoleniem.

Informacje dodatkowe

Usługodawca nie jest płatnikiem podatku VAT. W związku z tym usługa jest zwolniona z VAT.

W przypadku uczestników, którzy mają dofinansowanie za środków publicznych, w wysokości min. 70%, zwolnienie z VAT następuje na podstawie: art. 43 ust. 1 pkt 26-29 ustawy o VAT oraz § 3 ust. 1 pkt 13 i 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r. poz. 701).

W pozostałych przypadkach zwolnienie z VAT następuje na podstawie: art. 113 ust. 1 ustawy o VAT.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) szkolenie będzie realizowane za pośrednictwem platformy ClickMeeting.

b) Wymagania techniczne, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z najaktualniejszych oficjalnych wersji Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania. Aby móc korzystać z usługi na urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik, by odtwarzać dźwięk i obraz video: 512 kbps + 1 Mbps

d) Uczestnik nie musi zakładać konta na Click Meeting, ani ściągać oprogramowania na komputer

e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w szkoleniu - do czasu zakończenia szkolenia w danym dniu.

Kontakt



Alicja Nowak

E-mail alicja.mnowak@gmail.com

Telefon (+48) 730 891 919