



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

340 ocen

Szkolenie - Nowoczesne strategie zarządzania zespołem i skuteczne podejmowanie decyzji

Numer usługi 2025/04/23/159753/2704755

📍 Kraków / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 18.09.2025 do 19.09.2025

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich kierowników, zarówno tych, którzy dopiero objęli funkcję kierowniczą, jak i dla tych, którzy zajmują się kierowaniem już od jakiegoś czasu. Szkolenie polecane dyrektorom, kierownikom, menadżerom zainteresowanym poprawą swoich wyników, liderom poszukującym nowych sposobów oddziaływania, specjalistom przygotowującym się do zadań zarządczych; każdemu, kto organizuje pracę własną i innych.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

12-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do zarządzania zespołem oraz daje możliwość uporządkowania dotychczasowej wiedzy z zakresu motywowania, delegowania zadań i wyznaczania celów oraz usprawnienia pracy własnej i całego zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje wiedzę jakie czynniki wpływają na zaangażowanie	Określa kluczowe czynniki wpływające na zaangażowanie pracowników, takie jak kultura organizacyjna, przywództwo, możliwości rozwoju	Test teoretyczny
Charakteryzuje regułę zaangażowania i konsekwencji	Określa zasadę zaangażowania oraz konsekwencje braku zaangażowania dla organizacji i jej pracowników	Test teoretyczny
Ocenia potencjał pracowników	Określa zadania zgodnie z umiejętnościami i kompetencjami poszczególnych pracowników, zapewniając efektywność i motywację	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

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ PIERWSZY:

PRETEST

MODUŁ 1 :

BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM

KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?

- Budowanie pozytywnego wizerunku i zaufania wśród podwładnych
- Właściwa postawa osoby zarządzającej zespołem

MODUŁ 2 :

MÓJ ZESPÓŁ

- Rozpoznawanie potrzeb pracowników
- Różnice w oczekiwaniach pracownika i przełożonego
- Wzmacnianie zaangażowania zespołu i pracowników
- Komunikacja i atmosfera w zespole- kluczowym elementem współpracy zespołowej

MODUŁ 3 :

SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA

- Funkcje komunikacji w procesie kierowania.
- Rodzaje słuchania i rola czynnego słuchania w zadowalającej współpracy
- Angażowanie pracowników do działania

MODUŁ 4 :

BUDOWANIE RELACJI

- Budowanie zaufania wśród podwładnych
- Budowanie relacji ze współpracownikami
- Relacja szef- kolega
- Świadome budowanie relacji – co wolno, a czego unikać

DZIEŃ DRUGI:

MODUŁ 1 :

INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA

MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”

- Pochwała/ konstruktywna krytyka
- Rola feedbacku w rozwoju jednostki i grupy
- Motywacja wewnętrzna i motywacja zewnętrzna
- Poszukiwanie źródeł motywacji wewnętrznej

MODUŁ 2 :

ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU

- Czym się różnią cele osobiste od celów zespołu?
- Jak komunikować cele
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie
- Wyznaczanie priorytetów
- Zlecenie zadań i efektywne ich egzekwowanie
- Zadania w zespole – rozwój partnerstwa i współpracy

MODUŁ 3 :

RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI

- Rozmowa oceniająca,
- Podsumowująca,
- Motywująca

MODUŁ 4 :

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

Moje wnioski

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	18-09-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 16 BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?	Piotr Babiński	18-09-2025	09:10	10:30	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	18-09-2025	10:30	10:40	00:10
4 z 16 MÓJ ZESPÓŁ	Piotr Babiński	18-09-2025	10:40	12:55	02:15
5 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	18-09-2025	12:55	13:20	00:25
6 z 16 SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA	Piotr Babiński	18-09-2025	13:20	15:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	18-09-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 16 BUDOWANIE RELACJI	Piotr Babiński	18-09-2025	15:45	17:15	01:30
9 z 16 INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”	Piotr Babiński	19-09-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	19-09-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 16 ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU	Piotr Babiński	19-09-2025	10:40	12:55	02:15
12 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	19-09-2025	12:55	13:20	00:25
13 z 16 RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI	Piotr Babiński	19-09-2025	13:20	15:35	02:15
14 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	19-09-2025	15:35	15:45	00:10
15 z 16 PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Piotr Babiński	19-09-2025	15:45	17:05	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	19-09-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Babiński

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach zarządzających w firmach zagranicznych i polskich.

Umiejętności menedżerskie w zakresie nowoczesnego zarządzania marketingowego, finansowego oraz zasobami ludzkimi doskonalił na stażach w Institut Francais de Gestion.

Główną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job.

Ma kilkunastoletnie praktyczne doświadczenie w prowadzeniu zaawansowanych negocjacji w branży FMCG. Przez 6lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3lata zarządzał firmą, gdzie odpowiedzialny był za budowę selektywnej dystrybucji towarów luksusowych. Wprowadzał na rynek polski m.in. marki Duracell, Juvena, Martini, Johnnie Walker, Braun, Gala i Palm.

Specjalizacja trenerska:
Rozwój kompetencji menedżerskich,
Budowanie zespołu,

Motywowanie i motywacja,
Przywództwo,
Delegowanie zadań,
Rozwój kompetencji handlowych,
Rozmowa handlowa i techniki sprzedaży,
Negocjacje handlowe sprzedażowe i zakupowe;
Zarządzanie sprzedażą,
Budowanie trwałych relacji z klientami,
Sprzedaż przez internet i telefon,
Obsługa klienta,
Strategie obrony ceny,
Asertywność,
Komunikacja i współpraca w zespole,
Prezentacje publiczne i autoprezentacja,
Wywieranie wpływu, sztuka perswazji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej, teczki, notesy i długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu wysłany e-mail z e-bookiem tematycznym.

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 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 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Informacje dodatkowe

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Adres

ul. Josepha Conrada 29/a
31-357 Kraków
woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145