Możliwość dofinansowania

Strefa Edukacji Sp. z o.o.

4,8 / 5

13 ocen

STEP Master Class- kompleksowy proces rozwoju, kroki do lepszego liderstwa- część III

Numer usługi 2025/05/05/40298/2723940

3 700,00 PLN brutto

3 008,13 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

81,30 PLN netto/h

Łódź / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

37 h

06.12.2025 do 25.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	• doświadczeni liderzy i menadżerowie, dążący do udoskonalenia swojego stylu przywództwa, • osoby zarządzające, chcące zwiększyć swój wpływ i skuteczność z zarządzaniu zespołami, • kierownicy wyższego szczebla, zamierzający rozwijać kompetencje przywódcze i zarządzania zmianą, • właściciele średnich i dużych firm, inwestujących w rozwój własny i swoich liderów, • osoby aspirujące do ról liderskich i menadżerskich, rozwijających umiejętności zarządzania • przedstawiciele instytucji publicznych i prywatnych, wspierających rozwój swoich liderów i menadżerów
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	28-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	37
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

- Rozwój kompetencji z zakresu wywierania wpływu min. w procesach sprzedażowych.
- Budowanie bezpieczeństwa psychologicznego w zespołach.
- Skuteczne metody pracy zespołowej i prowadzenia spotkań w oparciu o różne metodologie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna i skutecznie wykorzystuje narzędzia przywódcze w odpowiednich sytuacjach, które potrafi zdiagnozować	Rozróżnia działania managerskie od działań przywódczych • Stosuje odpowiedni rodzaj informacji zwrotnej w zależności od sytuacji • Prawidłowo formułuje informację zwrotną i udziela jej w odpowiednim momencie i okolicznościach • Przeprowadza rozmowy coachingowe ze swoimi współpracownikami • Deleguje zadania w prawidłowy sposób wpływając na zwiększenie motywacji i zaangażowania swojego współpracownika • Wykorzystuje feedback, mentoring i coaching w zależności od zdiagnozowanej potrzeby • Dostosowuje narzędzia przywódcze określając poziom kompetencji i zaangażowania pracownika • Prawidłowo definiuje poziomy motywacji współpracowników • Dostosowuje odpowiednie motywatory indywidualnie do pracownika • Dostosowuje narzędzia przywódcze do naturalnych predyspozycji rozmówcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje, organizuje i prowadzi efektywne spotkania zespołów	Charakteryzuje bariery obniżające skuteczność spotkań i potrafi je zdiagnozować • Definiuje we właściwy sposób cel spotkania • Określa role uczestników spotkań i przygotowuje ich do tych ról • Dobiera właściwy typ spotkania dostosowany do celu spotkania • Facylituje spotkania zgodnie z wymaganiami tej roli • Przygotowuje innych do roli facylitatora • Organizuje i przeprowadza spotkania operacyjne, kreatywne oraz decyzyjne • Wykorzystuje techniki zwinne podczas spotkań zespołów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza w sposób efektywny konfliktem w środowisku biznesowym	Prawidłowo definiuje źródła konfliktów i ich rodzaje • Wykorzystuje odpowiednie techniki mediacyjne i negocjacyjne w zależności od zdefiniowanego celu • Projektuje właściwe działania w celu przeciwdziałania eskalacji konfliktu • Prowadzi rozmowy opierając się na akceptacji różnorodności, rozpoznaniu potrzeb oraz preferencji • Prowadzi rozmowy wykorzystując Strukturalny Model Komunikowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne i perswazyjne rozmowy sprzedażowe	Wykorzystuje techniki budowania długoterminowych i opartych na zaufaniu relacji sprzedażowych • Szybko rozpoznaje typ klienta oraz jego potrzeby • Skutecznie prezentuje i finalizuje sprzedaż • Skutecznie radzi sobie z oporem i obiekcjami klienta • Dostosowuje techniki komunikacyjne do potrzeb klienta wynikających z różnych biostruktur	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Triada Udanej Komunikacji – Strukturalny Model Komunikowania, fazy procesu rozmowy, matryca partnerstwa/warsztat. Komunikacja, która trafia w sedno Poznaj model komunikacji oparty na biostrukturze, który pozwoli Ci prowadzić rozmowy w sposób jasny, efektywny i dostosowany do rozmówcy. Fazy procesu rozmowy – od pierwszego słowa do działania Dowiesz się, jak poprowadzić rozmowę przez wszystkie kluczowe etapy: 1. Otwarcie i budowanie zaufania 2. Zrozumienie potrzeb i oczekiwań 3. Prezentacja rozwiązań i negocjacje 4. Zamknięcie i wdrożenie działań Matryca Partnerstwa – klucz do sukcesu w relacjach Nauczysz się, jak rozpoznawać i dopasowywać się do biostruktury rozmówcy, by budować relacje oparte na wzajemnym szacunku i współpracy. Warsztat: Komunikacja w praktyce Ćwiczenia w parach i grupach, analiza case studies i symulacje rozmów – od trudnych negocjacji po codzienne interakcje.

07.12.2025

EFEKTYWNE PRZYWÓDZTWO część II. Jak poprzez wykorzystanie metod Agile, czyli pracy zwinnej wzmacniać kreatywność, poprawiać decyzyjność, zwiększać wydajność? Efektywne spotkania zespołów. Cel warsztatu to przede wszystkim poprawa efektywności pracy zespołowej. Umiejętności doboru właściwej metody oraz zasad prowadzenia efektywnego spotkania w zależności od jego celu, co przełoży się na wzrost zaufania w zespole, większą kreatywność oraz otwartość grupy i szybsze tempo pracy. Pozwoli uniknąć braku decyzyjności, niepotrzebnych przestojów w pracy zespołowej, pokaże przewagi pracy zespołowej ponad pracą indywidualną.

Program warsztatu: 1. Wprowadzenie do metodologii Agile: historia, zasady i Manifest Agile, wprowadzenie do popularnych metod Agile (Scrum, Kanban). 2.Bariery wpływające na efektywność spotkań zespołowych: cel jednostki a cel zespołu, przygotowanie do spotkania, spotkanie oraz kolejne kroki po spotkaniu – kluczowe elementy. 3. Rola facylitatora: facylitator, moderator, trener oraz manager na spotkaniu, zadania facylitatora i kluczowe korzyści wynikające z tej roli. 4.Spotkania operacyjne: rodzaje i cele spotkań operacyjnych, struktura spotkania Lean&Fast, retrospektywa. 5. Spotkania kreatywne i rozwiązujące problemy: Design Thinking, Technika Walta Disneya, Technika Kapeluszy De Bono. 6. Spotkania decyzyjne: struktura spotkania Peer Advise, struktura spotkania Safe To Try.

10.01.2026

Sprzedaż i Decyzje Zakupowe – Biokomunikacja, studia przypadków

Klucz do skutecznej sprzedaży – zrozumienie klienta Dowiedz się, jak biostruktura mózgu wpływa na procesy decyzyjne klientów. Mechanizmy, które determinują wybory zakupowe i dostosowywanie ofert do różnych typów osobowości. Sprzedaż oparta na biokomunikacji. Techniki budowania relacji sprzedażowych, które odpowiadają na naturalne potrzeby klienta. Jak mówić językiem rozmówcy, by zwiększyć skuteczność prezentacji i finalizacji sprzedaży. Studia przypadków – sukcesy i wyzwania w sprzedaży Analiza rzeczywistych przypadków, które pokazują, jak zastosowanie Structogramu w sprzedaży przełożyło się na wzrost wyników i długofalowe relacje z klientami. Warsztat: Ćwiczenia z Biokomunikacji Symulacje rozmów sprzedażowych, analiza reakcji klientów i dostosowywanie technik komunikacyjnych do różnych biostruktur. • Jak rozpoznać typ klienta w 5 minut? • Jak pokonać obiekcje, bazując na strukturze mózgu?

24-25.01.2026

EFEKTYWNE PRZYWÓDZTWO część III. Bezpieczeństwo psychologiczne jako fundament zaufania, rozwoju, konstruktywnego rozwiązywania konfliktów oraz adaptacji zespołów do zmian.

CEL WARSZTATU to wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie, które umożliwią im stworzenie atmosfery bezpieczeństwa psychologicznego w swoich zespołach. Warsztat ma na celu zrozumienie, jak bezpieczeństwo psychologiczne pomaga w budowaniu współpracy opartej na zaufaniu. Uczestnicy zdobędą również praktyczne umiejętności zarządzania konfliktem oraz zmianą w zespole

Program warsztatu: 1. Bezpieczeństwo psychologiczne: podstawowe założenia bezpieczeństwa psychologicznego, wzajemne wsparcie, akceptacja różnorodności, podejmowanie ryzyka, docenianie, proszenie o pomoc. 2.Zespół w zmianie: emocje oraz zachowania zespołu przechodzącego przez zmianę na podstawie modelu Dom Zmiany, komunikowanie trudnych decyzji, metody i techniki neutralizowania oporu współpracowników, narzędzia pomagające współpracownikom na bardziej efektywne radzenie sobie z trudnymi emocjami związanymi z poszczególnymi fazami zmiany. 3. Konflikt i jego znaczenie w pracy zespołu: rodzaje konfliktów, źródła konfliktów, 5 dysfunkcji pracy zespołowej Lencioniego. 4.Podejścia do konfliktu: style rozwiązywania konfliktów według Thomasa-Kilmana, techniki mediacyjne, techniki negocjacyjne.

Walidacja (obserwacja w warunkach symulowanych, test teoretyczny) , rozdanie certyfikatów, omówienie wyników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 37

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 37 Triada udanej komunikacji, strukturalny model komunikowania, fazy procesu rozmowy, matryca partnerstwa/warsztat.	JOANNA JASTKOWIAK	06-12-2025	09:00	10:45	01:45
2 z 37 Przerwa kawowa	JOANNA JASTKOWIAK	06-12-2025	10:45	11:00	00:15
3 z 37 Triada udanej komunikacji, strukturalny model komunikowania, fazy procesu rozmowy, matryca partnerstwa/warsztat.	JOANNA JASTKOWIAK	06-12-2025	11:00	12:30	01:30
4 z 37 Przerwa na lunch	JOANNA JASTKOWIAK	06-12-2025	12:30	13:15	00:45
5 z 37 Triada udanej komunikacji, strukturalny model komunikowania, fazy procesu rozmowy, matryca partnerstwa/warsztat.	JOANNA JASTKOWIAK	06-12-2025	13:15	14:30	01:15
6 z 37 Przerwa kawowa	JOANNA JASTKOWIAK	06-12-2025	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 37 Triada udanej komunikacji, strukturalny model komunikowania, fazy procesu rozmowy, matryca partnerstwa/warsztat.	JOANNA JASTKOWIAK	06-12-2025	14:45	16:00	01:15
8 z 37 Efektywne przywództwo II. Spotkanie zespołów. Jak poprzez wykorzystanie metod Agile wzmacniać kreatywność, poprawić decyzyjność i zwiększyć wydajność.	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	07-12-2025	09:00	10:45	01:45
9 z 37 Przerwa kawowa	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	07-12-2025	10:45	11:00	00:15
10 z 37 Efektywne przywództwo II. Spotkanie zespołów. Jak poprzez wykorzystanie metod Agile wzmacniać kreatywność, poprawić decyzyjność i zwiększyć wydajność.	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	07-12-2025	11:00	12:30	01:30
11 z 37 Przerwa na lunch	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	07-12-2025	12:30	13:15	00:45
12 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	07-12-2025	13:15	14:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 37 Przerwa kawowa	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	07-12-2025	14:30	14:45	00:15
14 z 37 Efektywne przywództwo II. Spotkanie zespołów. Jak poprzez wykorzystanie metod Agile wzmacniać kreatywność, poprawić decyzyjność i zwiększyć wydajność.	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	07-12-2025	14:45	16:00	01:15
15 z 37 Sprzedaż i decyzje zakupowe, ćwiczenia Biokomunikacja, studia przypadków.	JOANNA JASTKOWIAK	10-01-2026	09:00	10:45	01:45
16 z 37 Przerwa kawowa	JOANNA JASTKOWIAK	10-01-2026	10:45	11:00	00:15
17 z 37 Sprzedaż i decyzje zakupowe, ćwiczenia Biokomunikacja, studia przypadków.	JOANNA JASTKOWIAK	10-01-2026	11:00	12:30	01:30
18 z 37 Przerwa na lunch	JOANNA JASTKOWIAK	10-01-2026	12:30	13:15	00:45
19 z 37 Sprzedaż i decyzje zakupowe, ćwiczenia Biokomunikacja, studia przypadków.	JOANNA JASTKOWIAK	10-01-2026	13:15	14:30	01:15
20 z 37 Przerwa kawowa	JOANNA JASTKOWIAK	10-01-2026	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 37 Sprzedaż i decyzje zakupowe, ćwiczenia Biokomunikacja, studia przypadków.	JOANNA JASTKOWIAK	10-01-2026	14:45	16:00	01:15
22 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	24-01-2026	09:00	10:45	01:45
23 z 37 Przerwa kawowa	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	24-01-2026	10:45	11:00	00:15
24 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	24-01-2026	11:00	12:30	01:30
25 z 37 Przerwa na lunch	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	24-01-2026	12:30	13:15	00:45
26 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	24-01-2026	13:15	14:30	01:15
27 z 37 Przerwa kawowa	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	24-01-2026	14:30	14:45	00:15
28 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	24-01-2026	14:45	16:00	01:15
29 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	09:00	10:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 37 Przerwa kawowa	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	10:45	11:00	00:15
31 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	11:00	12:30	01:30
32 z 37 Przerwa na lunch	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	12:30	13:15	00:45
33 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	13:15	14:30	01:15
34 z 37 Przerwa kawowa	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	14:30	14:45	00:15
35 z 37 Efektywne przywództwo III. Przywództwo w konflikcie. Przywództwo w zmianie	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	14:45	16:00	01:15
36 z 37 Przerwa kawowa	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	16:00	16:30	00:30
37 z 37 Walidacja i podsumowanie.	AGNIESZKA MACIEJEWSKA	25-01-2026	16:30	18:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 008,13 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN

Koszt osobogodziny netto	81,30 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

1 z 2

AGNIESZKA MACIEJEWSKA

ekspertka z 25-letnim doświadczeniem w międzynarodowym biznesie, od 13 lat zajmująca się szkoleniami i rozwojem zespołów sprzedaży, marketingu, finansów oraz managerów. Specjalizuj się w długofalowych procesach rozwojowych i projektach wspierających zmiany kulturowe w organizacjach, Jej wiedza i praktyczne podejście pomagają liderom i firmom osiągać trwałe rezultaty.
• Ukończyła Akademię Trenerów Sprzedaży,
• Certyfikowany trener metodologii Insights Discovery,
• coachem Strengths Community uprawnionym do pracy z Talentami Gallupa.
• Ukończyła liczne kursy i certyfikacje uprawniające do szkoleń managerskich, w tym Proffesional Agile Lidership.
• prowadzi wykłady podczas konferencji oraz wygłaszam POWER SPEECHe.

2 z 2

JOANNA JASTKOWIAK

Certyfikowana trenerka mentalna, mówczyni motywacyjna i przedsiębiorczyni. Jest właścicielką agencji ubezpieczeniowej oraz biura podroży EduFan, gdzie organizuje autorskie wyjazdy „ Podróże z Dżoaną”, łącząc pasję do podrózy z edukacją i rozwojem osobistym. Specjalizuj się w szkoleniach opartych na analizie biostruktur mózgu, wspiera kobiety w ramach projektów „TERAZ JA-stkowiak” i „Projekt Kobieta! Przestań się Bć i Zacznij Żyć”.
• „Diament biznesu” za wyjątkowe osiągnięcia i rozwój w biznesie,
• „Najwyższa jakość roku”- za profesjonalizm i wysokie standardy w prowadzeniu działalności,
• „Lwica biznesu” oraz „Kobiecy Laur”- za inspirująca postawę i bycie wzorem przedsiębiorczości dla innych kobiet

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Uczestnik otrzymuje roczny dostęp do materiałów szkoleniowych, możliwość powrotu w dowolnym momencie do wiedzy zdobytej na szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Walidację przeprowadzi Agnieszka Maciejewska w oparciu o test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Uczestnicy muszą uczestniczyć w 80% zajęć.

Przerwy wliczają się do trwania usługi szkoleniowej. 1 godzina szkolenia = 1 godzina zegarowa.

Uczestnik otrzymuje:

- Dostęp do zamkniętej grupy Mastremind, networking moderowany przez trenerów. Wymiana doświadczeń, myśl i spostrzeżeń z innymi uczestnikami
- Certyfikat ukończenia procesu rozwojowego STEP Master Class, oficjalne potwierdzenie zdobytych kompetencji

Uczestnik w trakcie usługi musi posiadać urządzenie umożliwiające połączenie się z Internetem (laptop, tablet, smartfon) i udział w teście teoretycznym z wynikiem generowanym automatycznie.

Adres

ul. gen. Romualda Traugutta 25

90-113 Łódź

woj. łódzkie

sala konferencyjna Textilimpex Sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- PARKING DLA UCZESTNIKÓW

Kontakt

Anna Sabat

E-mail biuro@strefa.io

Telefon (+48) 605 195 888