



OSH SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

51 ocen

Algorytmy Szefa II - Zwycięski zespół. Intensywne, praktyczne szkolenie stworzone z myślą o liderkach, liderach i ekspertach, którzy chcą budować samodzielne, zaangażowane i skuteczne zespoły

Numer usługi 2025/07/01/181196/2851633

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 22.09.2025 do 23.09.2025

3 382,50 PLN brutto

2 750,00 PLN netto

187,92 PLN brutto/h

152,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla liderek, liderów, menedżerów, kierowników projektów oraz specjalistów aspirujących do roli lidera. Skorzystają z niego osoby odpowiedzialne za budowanie i prowadzenie zespołów w zmiennym środowisku pracy, chcące zwiększyć efektywność komunikacji, wdrażania decyzji oraz poziom zaangażowania pracowników. Uczestnictwo będzie szczególnie wartościowe dla tych, którzy pragną rozwijać umiejętność facylitowania spotkań, prowadzenia konsultacji i delegowania zadań zgodnie z najlepszymi praktykami zarządzania zespołem.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

21-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego stosowania technik komunikacyjnych oraz stylów liderskich wspierających zaangażowanie i autonomię zespołu. Szkolenie prowadzi do praktycznego wykorzystania modeli: decyzji, konsultacji indywidualnej i grupowej, facylitacji oraz delegowania. Szkolenie przygotowuje uczestników do elastycznego dopasowywania stylu zarządzania do sytuacji i potrzeb zespołu w dynamicznym środowisku biznesowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje model decyzji w komunikacji z zespołem	– wskazuje sytuacje, w których należy zastosować model decyzji	Wywiad ustrukturyzowany
	– formułuje decyzje w sposób wzmacniający autonomię działania zespołu	Wywiad ustrukturyzowany
	– komunikuje decyzje z uwzględnieniem jasności celu i zakresu	Wywiad ustrukturyzowany
	– identyfikuje właściwy moment do konsultacji indywidualnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Prowadzi rozmowę w modelu konsultacji indywidualnej	– stosuje techniki angażujące pracownika w proces decyzyjny	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	– formułuje rekomendacje wzmacniające odpowiedzialność pracownika	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
Moderuje spotkanie zespołowe w modelu facylitacyjnym	– przygotowuje strukturę spotkania zgodnie z zasadami facylitacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	– prowadzi spotkanie angażując zespół w wypracowanie rozwiązań	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Deleguje zadania z wykorzystaniem modelu Shermanna	– dobiera zadania do poziomu gotowości pracownika	Wywiad ustrukturyzowany
	– komunikuje cele, oczekiwania i kryteria jakości zadania	Wywiad ustrukturyzowany
	– zapewnia warunki do wdrożenia zadań zgodnie z przyjętym standardem	Wywiad ustrukturyzowany

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

Algorytmy Szefa II - Zwycięski zespół

Intensywne, praktyczne doświadczenie rozwojowe stworzone z myślą o liderkach, liderach i ekspertach, którzy chcą budować samodzielne, zaangażowane i skuteczne zespoły.

Cel szkolenia

Celem szkolenia jest wyposażenie szefów w narzędzia budowania zaangażowanego zespołu. Szkolenie koncentruje się na treningu 3 umiejętności liderskich:

- Jak przekazywać ważne decyzje budując autonomię działania?
- Jak prowadzić rozmowy w modelu konsultacyjnym?
- Jak delegować zadania i obowiązki, aby zadbać o wysoką jakość i prawidłowe wdrożenie?

Umiejętności w tym zakresie pozwalają budować angażującego środowiska pracy i rozwijać autonomiczne zespoły, tak aby oszczędzać czas i wspólnie z zespołem realizować założone cele i pojawiające się wyzwania.

Program szkolenia

Dzień 1: Wartości i czytelność w zespole

Moduł 1 – 5 wartości wzmacniających efektywność autonomicznych zespołów (teoria/praktyka) | 10:00–13:00

- Nazwanie celów i przebiegu oraz oczekiwań uczestników szkolenia dotyczących prezentowanego programu
- Wprowadzenie do unikalnej Power Stories Szychta (Grywalizacja)
- Czytelność / Odwaga / Empowerment / Współpraca / Efektywność – Filary Zwycięskiego Zespołu
- Budowanie i wzmacnianie świadomości roli Lidera/Liderki w budowaniu i prowadzeniu zespołów w dynamicznym i zmiennym środowisku biznesowym
- Dostarczenie inspiracji wspierających wdrożenie i wypracowanie dobrych praktyk działania w ramach kluczowych zasad zwycięskiego zespołu Harvard Business School

Ćwiczenie: Grywalizacja w ramach pierwszego filarów ODWAGA i CZYTELNOŚĆ. Trening umiejętności z zakresu czytelnego przekazywania intencji szefa i otwierania ważnych tematów we współpracy z zespołem

Narzędzia: Power Stories Szychta + Model Zarządzania Mechanizmem Projekcji – Jak być czytelnym szefem i niwelować nieporozumienia w zespole?

Cel: Wzmocnienie umiejętności angażowania zespołu do realizacji założonych celów i wyzwań poprzez transparentność i konstruktywną komunikację

Moduł 2 – Kluczowe filary zaangażowanego zespołu (teoria/praktyka) | 14:00–17:00

- Czytelność w projektach i procesach biznesowych – rola czytelnej wizji współpracy i jasnej komunikacji w dynamicznym środowisku biznesowym
- Czytelność Lidera/Liderki – korzyści i pułapki w procesie koordynowania zespołem
- Empowerment zespołu w projektach i procesach biznesowych – samodzielność i odpowiedzialność w zespole
- Jak angażować zespół do realizacji założonych celów i pojawiających się wyzwań?
- Współpraca w projektach i procesach biznesowych – realizacja celów w oparciu o pracę zespołową i potencjał zespołu
- Jak budować i promować perspektywę one team one goal?
- Efektywność w projektach i procesach biznesowych – upraszczanie procedur i szukanie produktywności
- Jak planować działania i zarządzać zmianą w dynamicznym i rozproszonym środowisku biznesowym

Ćwiczenie: Grywalizacja w ramach filarów EMPOWERMENT oraz WSPÓŁPRACA. Trening umiejętności z zakresu prowadzenia rozmów z pracownikami metodą konsultacyjną

Narzędzia: Power Stories Szychta + Kontinuum Zaangażowania prof. Victora H. Vroom'a z Yale School of Management w USA – Jak łączyć mądrość i potencjał zespołu z wiedzą i umiejętnościami szefa?

Cel: Wzmocnienie umiejętności szefowskich z zakresu podejmowania decyzji i realizacji celów w oparciu o parametr jakości i wdrożenia

Dzień 2: Styl leaderski i narzędzia wdrożeniowe

Moduł 3 – Decyzja / Konsultacja indywidualna i grupowa – trening (teoria/praktyka) | 10:00–13:00

- Jak i kiedy komunikować ważne decyzje w zespole i budować zaangażowanie do wdrożenia?
- Jak pracować konsultacją indywidualną, aby zwiększyć jakość podejmowanych działań i budować ambasadorów we wdrożeniu?
- Jak poprowadzić angażującą konsultację grupową, aby angażując zespół wypracować wysoką jakość i wdrożenie podejmowanych działań?
- Jakie parametry/czynniki sytuacyjne uwzględnić, aby zaangażować zespół do współpracy?
- Jak przygotować siebie jako szefa do decyzji/konsultacji indywidualnej i grupowej?
- Jak być transparentnym w komunikacji, aby zespół zaangażował się we wdrożenie?

Ćwiczenie: Poznanie modelu Decyzji/Konsultacji Indywidualnej/Konsultacji Grupowej. Trening umiejętności stosowania w praktyce 3 technik poprowadzenia zespołu do osiągnięcia wysokiej jakości

Narzędzia: Standardy Pracy Szefa – Model Decyzji, Konsultacji Indywidualnej, Konsultacji Grupowej – Jak przekazywać ważne decyzje budując autonomię działania? Jak prowadzić rozmowy w modelu konsultacyjnym?

Cel: Wzmocnienie umiejętności elastycznego stosowania 3 stylów leaderskich w zależności od wymagań sytuacji, potrzeb zespołu i wyzwań biznesowych

Moduł 4 – Facylitacja i delegowanie – trening (teoria/praktyka) | 14:00–17:00

- Jak i kiedy prowadzić spotkania metodą facylitacji?
- Jak pracować moderowaniem, aby zwiększyć autonomię i odpowiedzialność zespołu?
- Jak poprowadzić angażującą facylitację, aby zespół wypracował wysoką jakość i wdrożenie podejmowanych działań?

- Jakie parametry/czynniki sytuacyjne uwzględnić, kiedy planujemy delegować zadania?
- Jak przygotować siebie jako szefa do delegowania zadań?
- Jak być transparentnym w komunikacji, aby pracownik i zespół rozumiał reguły i sens delegowania?

Ćwiczenie: Grywalizacja w ramach filaru EFEKTYWNOŚĆ – Poznanie modelu Facylitacji / Delegowania. Trening umiejętności stosowania w praktyce 2 technik poprowadzenia zespołu do osiągnięcia wysokiej jakości poprzez autonomię działania

Narzędzia: Standardy Pracy Szefa – Model Facylitacji, Model Delegowania Shermanna – Jak delegować zadania i obowiązki, aby zadbać o wysoką jakość i prawidłowe wdrożenie

Cel: Wzmocnienie umiejętności elastycznego stosowania 2 stylów liderskich w zależności od wymagań sytuacji, potrzeb zespołu i wyzwań biznesowych

Walidacja efektów uczenia się.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 14 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 4 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 18 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 12 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 6 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Dzień 1. Moduł 1. 5 wartości wzmacniających efektywność autonomicznych zespołów (teoria)	Adam Staniszewski	22-09-2025	10:00	11:00	01:00
2 z 11 Dzień 1. Moduł 1. Ćwiczenie: Grywalizacja w ramach pierwszego filarów ODWAGA i CZYTELNOŚĆ (praktyka)	Adam Staniszewski	22-09-2025	11:00	13:45	02:45
3 z 11 Dzień 1. Przerwa	Adam Staniszewski	22-09-2025	13:45	14:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Dzień 1. Moduł 2. Kluczowe filary zaangażowanego zespołu (teoria)	Adam Staniszewski	22-09-2025	14:00	15:00	01:00
5 z 11 Dzień 1. Ćwiczenie: Grywalizacja w ramach filarów EMPOWERMENT oraz WSPÓŁPRACA (praktyka)	Adam Staniszewski	22-09-2025	15:00	17:00	02:00
6 z 11 Dzień 2. Moduł 3. Decyzja / Konsultacja indywidualna i grupowa – trening (teoria)	Adam Staniszewski	23-09-2025	10:00	11:00	01:00
7 z 11 Dzień 2. Ćwiczenie: Poznanie modelu Decyzji/Konsultacji Indywidualnej/Konsultacji Grupowej (praktyka)	Adam Staniszewski	23-09-2025	11:00	13:45	02:45
8 z 11 Dzień 2. Przerwa	Adam Staniszewski	23-09-2025	13:45	14:00	00:15
9 z 11 Dzień 2. Moduł 4. Facylitacja i delegowanie – trening (teoria)	Adam Staniszewski	23-09-2025	14:00	15:00	01:00
10 z 11 Dzień 2. Ćwiczenie: Grywalizacja w ramach filaru EFEKTYWNOŚĆ – Poznanie modelu Facylitacji / Delegowania (praktyka)	Adam Staniszewski	23-09-2025	15:00	16:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 11 Dzień 2. Walidacja efektów uczenia się	-	23-09-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 382,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	152,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Staniszewski

Doświadczony trener biznesu, wykładowca akademicki i praktyk sprzedaży ubezpieczeń. Łączy doświadczenie biznesowe z praktycznym podejściem do nauczania, czerpiąc inspirację z bieżącej działalności sprzedażowej i doradczej. Jest certyfikowanym trenerem biznesu, specjalistą w zakresie wystąpień publicznych (Altkom Akademia, 2012) oraz Certified D3 Behavioral Consultant (The Institute for Motivational Living, 2016). Posiada również tytuł Certyfikowanego Mistrza Gier (ABC Portal Games, 2016), co wzbogaca jego warsztat o interaktywne i angażujące metody szkoleniowe. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu w sprzedaży i zarządzaniu zespołami doskonale rozumie realia rynku i wyzwania, przed którymi stają profesjonaliści. Jego podejście łączy strategię, praktyczne rozwiązania i psychologię zachowań, co przekłada się na skuteczność prowadzonych szkoleń oraz realne rezultaty uczestników. W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z zakresu procesu sprzedaży, aktywnego pozyskiwania klientów, zarządzania zespołem oraz efektywnej komunikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Niedźwiedzia 12B

02-737 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Robert Zych

E-mail robert.zych@kontraktosh.pl

Telefon (+48) 602 632 390