



Wektor Wiedzy Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

2 819 ocen

Akademia Prezesa - strategiczne kompetencje do szybkiego rozwoju organizacji

Numer usługi 2025/07/16/43371/2883613

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 20.11.2025 do 19.03.2026

9 717,00 PLN brutto

7 900,00 PLN netto

202,44 PLN brutto/h

164,58 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Na kurs zapraszamy w szczególności:

- prezesów firm i właścicieli przedsiębiorstw,
- menadżerów wyższego szczebla, którzy zarządzają zespołami lub działami,
- liderów organizacji, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie przywództwa i zarządzania,
- osoby odpowiedzialne za podejmowanie strategicznych decyzji w firmach,
- profesjonalistów, którzy pragną poprawić swoją efektywność osobistą i zawodową,
- osoby dążące do harmonijnego rozwoju ciała, umysłu, emocji i ducha.

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

19-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

48

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

Celem szkolenia jest rozwinięcie kluczowych kompetencji menedżerskich w zakresie zarządzania sprzedażą, wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie oraz skutecznego zarządzania sobą w czasie i delegowania zadań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia kluczowe elementy skutecznego zarządzania sprzedażą	- Identyfikuje główne składniki strategii sprzedaży. - Wskazuje różnice między systemami wynagrodzeń w sprzedaży.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zastosowanie AI w zarządzaniu i analizie biznesowej	- Wskazuje przykłady wykorzystania AI w analizie danych i raportowaniu. - Rozróżnia kluczowe zagrożenia i pułapki związane z użyciem AI.	Test teoretyczny
Monitoruje realizację delegowanych zadań	- Identyfikuje etapy skutecznego monitorowania delegowanych zadań. - Rozróżnia metody komunikacji w procesie delegowania.	Test teoretyczny
Ocenia efektywność strategii sprzedaży i zarządzania zespołem	- Wskazuje kluczowe czynniki wpływające na sukces zespołu sprzedażowego. - Charakteryzuje elementy wpływające na motywację pracowników sprzedaży.	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

MODUŁ I: Skuteczne zarządzanie sprzedażą i komunikacją w firmie – klucz do zwiększania potencjału firmy oraz integracji zespołu w duchu przeciwdziałania dyskryminacji i mobbingowi (2 dni)

1. Czym jest zarządzanie sprzedażą i komunikacją?
2. Strategia sprzedaży.
3. Cele, KPI i pomiary w sprzedaży.
4. Rekrutacja skutecznych ludzi sprzedaży - jak budować zespół sprzedażowy w oparciu o zasady równości, integracji i przeciwdziałania dyskryminacji?
5. Systemy wynagrodzenia w sprzedaży - systemy premiowania uwzględniające zaangażowanie w integrację zespołu.

MODUŁ II: AI dla prezesów i menadżerów firm (2 dni).

1. Wprowadzenie i podstawy AI.
2. AI w codziennej pracy biurowej.
3. AI w analizie danych i raportowaniu.
4. AI w pracy z dokumentacją i PDF.
5. AI w marketingu i komunikacji.
6. Kreatywne zastosowanie AI.
7. Moduł komunikacyjny.
8. Podstawy bezpieczeństwa i pułapki używania AI.
9. Podstawy użycia API OpenAI/Anthropic.
10. Podsumowanie i Q&A.

MODUŁ III: Zarządzanie czasem i delegowanie zadań dla Kadry Kierowniczej z uwzględnieniem zasad przeciwdziałania dyskryminacji oraz wspierania dialogu i integracji w pracy (2 dni).

1. Wprowadzenie do zagadnień zarządzania sobą w czasie. Identyfikacja występujących problemów i obszarów do rozwoju.
2. Wyznaczanie celów, priorytetyzacja zadań i budowanie otwartej komunikacji.
3. Planowanie. Skuteczne techniki i metody realizacji zadań.
4. Znaczenie delegowania zadań - perspektywa kierownika i pracownika z uwzględnieniem
5. Przed delegowaniem – jak przygotować się do procesu w sposób wspierający rozwój dialogu społecznego i budowanie partnerskich relacji w miejscu pracy?
6. Rozmowa delegująca – nacisk na jasną i otwartą komunikację, z uwzględnieniem potrzeb pracowników oraz zasad przeciwdziałania dyskryminacji.
7. Monitorowanie realizacji delegowanych zadań z uwzględnieniem relacji zespołowych.
8. Odbiór delegowanych zadań.

MODUŁ IV: Neuro Laboratorium Mózgu - Jak Dbasz Tak Masz. Praktyczny trening świadomości i rozwoju (2 dni).

1. Klucze do Dobrostanu w życiu prywatnym i biznesie.
2. USE IT OR LOOSE IT.
3. Zdrowy mózg - klucz do życia w dobrostanie.
4. Jak dbać o mózg w czasach przebudzowania?
5. Deficyty uwagi, depresja i choroby neurodegradacyjne: Parkinson, Alzheimer, różne odmiany demencji.
6. Zarządzanie Energią a dobrostan fizyczny i mentalny.
7. Meta kompetencja: „Uczyć, jak się uczyć”.
8. Neurocoreflow PRO.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. Każdego dnia zaplanowano przerwy: 10:30-10:45 a później 12:30-13:00.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 717,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	202,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	164,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

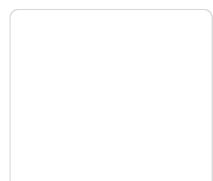
Szymon Lach

Trener umiejętności biznesowych, sprzedawca i rekruter.

Ukończył studia magisterskie na kierunku zarządzanie o specjalizacji: reklama i marketing. Ukończył również studia podyplomowe na kierunku: zarządzanie zasobami ludzkimi. Od 2010 pracuje jako wykładowca na Wydziale Nauk Politycznych i Dziennikarstwa Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Absolwent Pilskiej Szkoły Trenerów (2011 rok) oraz licznych szkoleń z zakresu komunikacji, sprzedaży, negocjacji, wystąpień publicznych.

Przez wiele lat pracował jako sprzedawca i kierownik sprzedaży w sieci salonów z ekskluzywną modą męską. Realizował się również jako przedstawiciel i menager zespołu przedstawicieli w branży finansowej oraz branży reklamowej. Przez prawie 2 lata tworzył i zarządzał strukturami sprzedaży w jednym z najszybciej rozwijających się start-upów w branży rekrutacyjnej.

Od 2011 roku właściciel firmy szkoleniowej. Realizuje kontrakty szkoleniowe oraz rekrutacyjne. Wspiera przedsiębiorców w budowaniu ich własnej przewagi dzięki dostarczeniu właściwych pracowników oraz odpowiednim ich przygotowaniu do pełnienia swoich obowiązków. Jego misja brzmi: „wykorzystując swoją wiedzę, umiejętności i doświadczenie, zbliżać ludzi choć o krok do ich własnego lepszego jutra”.



2 z 3

Piotr Cieluchowski

Przedsiębiorca, współtwórca Growth AI oraz GrowthTools.pl – strony, kanału YT oraz grupy FB skoncentrowanych na narzędziach wspierających biznes, ze szczególnym naciskiem na wykorzystanie możliwości AI. Zawodowo i nałogowo wyszukuje i testuje narzędzia, które realnie usprawniają działanie firm. Od roku mocno zanurzony w tematach AI. Zarówno od strony gotowych narzędzi, jak również od strony tworzenia prostych narzędzi rozwiązujących konkretne problemy w organizacji, opartych o dostępne API. Uważa, że zrozumienie podstaw działania modeli językowych przez przedsiębiorców i osoby decyzyjne w firmach jest niezbędne do przeprowadzenia optymalnego wdrożenia AI. Prelegent w tematach AI m.in. na Future conf '23 w Krakowie oraz na Mobile Trends for Experts '23 w Warszawie. Piotr jest również współzałożycielem i wiceprezesem Związku Przedsiębiorców i Pracodawców Śląsk.



3 z 3

Tomasz P. Misztal

Twórca metody treningowej Neuro Core FLOW – gdzie jednocześnie trenuje się mięśnie głębokie brzucha, kręgosłup, oraz mózg. Rekordzista polski w żonglowaniu kulami do pchnięcia 3kg. Wykładowca Akademii Trenerów Mentalnych, trener szkoleń z zakresu pracy z własnym potencjałem, edukacji, animacji czasu wolnego i kreatywnej pracy z grupami. Pracował prowadząc warsztaty rozwijające mózg i kreatywność m.in. dla takich firm jak HSBC, SHELL, CISCO, i wiele innych.

Specjalista ds. turystyki motywacyjnej Incentive dla firm z bogatym doświadczeniem zdobywanym m.in. w Maroko, Egipcie, Tunezji, na Rodos, Dominikanie i Wyspach Kanaryjskich. Absolwent Wyższej Szkoły Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu na kierunku Zarządzanie zasobami ludzkimi. W pracy z różnymi grupami szkoleniowymi / treningowymi w praktyce wykorzystuje wiedzę z zakresu badań nad pracą mózgu w neurodydaktyce, neuropsychologii oraz neurobiologii.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik usługi otrzyma komplet materiałów szkoleniowych, przygotowany przez prowadzących:

- skrypt

Informacje dodatkowe

Cena bez VAT dla opłacających szkolenie, w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Do współpracy zaprosiliśmy najlepszych ekspertów. Jeśli chcesz by Twoja praca w przyszłości była o wiele prostsza, łatwiejsza i przyjemniejsza, pomożemy Ci w tym. Zapraszamy Cię serdecznie na nasz kurs.

Zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej: <https://wektorwiedzy.pl/>

Link do testu online zostanie wysłany po zakończonych zajęciach. Test przygotowała osoba prowadząca walidację niniejszego kursu. Test zawiera pytania do których należy wybrać jedną odpowiedź spośród trzech propozycji. Wynik testu jest automatycznie wyliczany w pliku google.

Po uzyskaniu wyniku pozytywnego, Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu kursu.

Adres

Rzeszów

Rzeszów

woj. podkarpackie

Hotel centrum miasta

Kontakt



Sylwia Baran

E-mail s.baran@wektorwiedzy.pl

Telefon (+48) 459 569 042