



Wektor Wiedzy Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

2 808 ocen

Akademia menadżera: nowoczesne przywództwo w praktyce - kurs online

Numer usługi 2025/07/17/43371/2885822

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 07.11.2025 do 16.01.2026

6 752,70 PLN brutto

5 490,00 PLN netto

187,58 PLN brutto/h

152,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana jest dla kadry menadżerskiej: - właściciele MŚP, - pracownicy MŚP zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych, - pracownicy przewidziani do objęcia stanowiska kierowniczego z mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	36
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

Kurs przygotowuje do samodzielnego zarządzania zespołem, aby przekształcić największe wyzwania w możliwości rozwoju oraz do skutecznej komunikacji, zarządzania kryzysowego, przywództwa i podejmowania decyzji, które razem tworzą fundament nie tylko dla osobistego sukcesu, ale także dla trwałości i odporności organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje autorytet, skutecznie się komunikuje oraz przeciwdziała dyskryminacji i mobbingowi w organizacji	- wymienia style przywódcze i ich wpływ na zespół - określa jak reagować na przejawy dyskryminacji i mobbingu w firmie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje zaufanie, skutecznie się komunikuje oraz tworzy przyjazne środowiska pracy Rekrutuje, wdraża i rozwija pracowników z naciskiem na wspieranie integracji i zdrowia psychicznego	- określa jak rozmawiać z szacunkiem i empatią - wymienia 10 kroków angażującego lidera - określa jak znaleźć idealnego kandydata, uwzględniając wartości równościowe - wymienia jak reagować na mikroagresje i niepożądane zachowania podczas spotkań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia jak prawidłowo zachowywać się w różnych sytuacjach w pracy zawodowej	- pracuje ze świadomością poziomu swojej wiedzy i umiejętności, - definiuje swoje potrzeby w zakresie samokształcenia - prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu	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

Moduł I – Rola lidera (2 dni)

Cel: rozwijanie samoświadomości lidera, budowanie autorytetu, skutecznej komunikacji oraz przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi w organizacji.

1. Fundamenty liderstwa i wpływ lidera na kulturę organizacyjną.

- Cel: Zrozumienie własnych stylów przywódczych i ich wpływu na zespół.
- Korzyść: Lepsze dopasowanie stylu zarządzania do wartości integracyjnych.
- Ćwiczenie: Test stylów przywództwa i analiza wyników.

2. Budowanie autorytetu i przeciwdziałanie mobbingowi.

- Case study: „Lider a sytuacje konfliktowe – jak budować kulturę szacunku?”
- Protip: Jak lider może reagować na przejawy dyskryminacji i mobbingu w firmie?

3. Zarządzanie różnorodnością i partycypacja pracownicza.

- Cel: Efektywne wykorzystanie talentów zespołu i budowanie włączającego środowiska.
- Ćwiczenie: Tworzenie mapy kompetencji zespołu i równomierny podział zadań.

4. Zarządzanie zmianą i oporem – perspektywa zdrowia psychicznego.

- Narzędzie: 3-stopniowy model komunikowania zmiany (Kotter) w kontekście zdrowia psychicznego i dobrostanu zespołu.

5. Wypalenie zawodowe i stres – jak temu zapobiec?

- Ćwiczenie: Koło stresu – identyfikacja przyczyn stresu i działania zaradcze.

Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania (2 dni)

Cel: rozwój umiejętności budowania zaufania, skutecznej komunikacji oraz tworzenia przyjaznego środowiska pracy.

1. Skuteczne delegowanie i egzekwowanie obowiązków.

- Case study: „Pracownik nie realizuje zadań – jak rozmawiać z szacunkiem i empatią?”
- Narzędzie: 4 etapy delegowania – od wyznaczania celu do monitoringu.

2. Rozwiązywanie konfliktów i negocjacje z uwzględnieniem równości w zespole.

- Symulacja: „Konflikt w zespole a przeciwdziałanie dyskryminacji” – role uczestników i mediatora.

3. Zarządzanie stresem zespołu i promowanie zdrowia psychicznego.

- Narzędzie: Test poziomu stresu i techniki redukcji napięcia.
- Protip: Jak lider może wspierać dobrostan pracowników i rozpoznawać oznaki przeciążenia?

4. Budowanie zaangażowania poprzez Integrację i dialog społeczny.

- Narzędzie: „10 kroków angażującego lidera” z uwzględnieniem wartości współpracy i otwartości.

5. Komunikacja międzypokoleniowa i różnorodność w zespole.

- Case study: „Kierowanie zespołem wielopokoleniowym – jak budować porozumienie?”

Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji (2 dni)

Cel: Nabycie umiejętności rekrutacji, wdrażania i rozwijania pracowników z naciskiem na wspieranie integracji i zdrowia psychicznego.

1. Proces rekrutacji – jak znaleźć idealnego kandydata, uwzględniając wartości równościowe?

- Case study: „Rekrutacja a różnorodność w miejscu pracy”.

2. Onboarding – wdrożenie pracownika i tworzenie integracyjnego środowiska.

- Cel: Jak zapewnić nowym pracownikom poczucie przynależności?

3. Rozwój pracowników przez feedback oparty na wspieraniu i szacunku.

• Narzędzie: Metoda SBI (Situation-Behavior-Impact) z akcentem na pozytywne wzmocnienia.

4. Zarządzanie trudnymi sytuacjami podczas spotkań w kontekście kształtowania zdrowej kultury organizacyjnej.

• Case study: „Jak reagować na mikroagresje i niepożądane zachowania podczas spotkań?”

5. Tworzenie przyjaznych środowisk pracy – jak wspierać równowagę i dobrostan?

• Symulacja: Projektowanie inicjatyw prozdrowotnych w firmie.

Wymagania wstępne dla uczestników kształcenia: Podstawowe umiejętności związane z zarządzaniem. Uczestnik powinien być liderem, menedżerem, kierownikiem, właścicielem, prezesem lub inną osobą decyzyjną lub osobą pretendującą na stanowiska wcześniej wskazane.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Kurs przeprowadzany będzie w formie online, bez podziału na grupy. Uczestnicy mają możliwość korzystania zarówno z kamery jak i mikrofonu. Taką chęć mogą zgłaszać na bieżąco poprzez kliknięcie ikonki „dłoń”. Pytania można również zadawać za pomocą czatu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

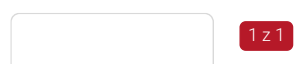
Cennik

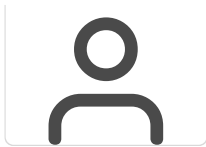
Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 752,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	152,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1





Cyprian Jędrkowiak

Trener biznesu, Coach indywidualny i zespołowy, trener NLP. Specjalizuje się w projektach dla działów sprzedaży. Prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży (zarządzanie zespołem sprzedażowym, pozyskiwanie klientów, psychologiczne determinanty sprzedaży, prowadzenie spotkań sprzedażowych, techniki zamykania sprzedaży, wywieranie wpływu, perswazja) oraz z zakresu umiejętności menedżerskich i operacyjnych (budowaniu efektywnych zespołów, budowaniu autorytetu lidera). Swoje doświadczenie zawodowe zdobywał pracując w siłach sprzedaży w branży telekomunikacyjnej, motoryzacyjnej, budowlanej, meblowej, oraz w kontroli należności i windykacji. Pracował w roli projektanta produktów oraz doradcy klienta oraz w roli Doradcy ds. Sprzedaży w branży motoryzacyjnej (Toyota) prowadził negocjacje handlowe, analizował rynek, był odpowiedzialny za nawiązywanie nowych kontaktów handlowych i analizy sprzedażowe. Jako Dyrektor Handlowy odpowiadał za pracę 90 osobowego zespołu handlowego, tworzył i nadzorował wykonanie planów sprzedażowych, budował politykę sprzedażową firmy. Jako trener ma za sobą ponad 1769 dni szkoleniowych. W ostatnich 24 miesiącach przeprowadził ponad 120 godzin zajęć o tematyce zarządzania. W ciągu ostatnich 5 lat nadal zdobywał doświadczenie szkoleniowe i merytoryczne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma w pdf skrypty na każdy z modułów. Będą one składać się z części merytorycznej jak i praktycznej, czyli ćwiczenia, testy, narzędzia do pracy.

Informacje dodatkowe

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

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone za pośrednictwem Platformy ClickMeeting.

Szkolenia na ClickMeeting nie wymagają instalowania żadnego programu, są transmitowane przez przeglądarkę. Bardzo ważne jest, żeby była ona zaktualizowana do najnowszej wersji (jeśli nie będzie aktualna, podczas testu nie pojawi się zielony "✓"). W razie potrzeby istnieje też możliwość pobrania aplikacji mobilnej i uczestniczenia w szkoleniu poprzez smartfon lub tablet.

Wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps.

Najbezpieczniejszą opcją jest połączenie internetowe za pomocą kabla sieciowego. Gdy nie ma takiej możliwości i pozostaje korzystanie z WiFi, warto na czas szkolenia umieścić komputer jak najbliżej routera i zadbać, aby inni użytkownicy tej samej sieci WiFi ograniczyli w tym czasie aktywności mocno obciążające sieć (np. oglądanie filmów, rozmowy wideo lub pobieranie dużych plików). Jeśli jest taka możliwość zachęcamy do przetestowania połączenia w domu oraz miejscu pracy i uczestniczenia w szkoleniu z tego miejsca, w którym będzie lepszy Internet.

Jak dołączyć do spotkania: <https://youtu.be/ZFWWhNh2KHro>, <https://knowledge.clickmeeting.com/pl/infographic/jak-dolaczyc-do-wydarzenia-instrukcja-dla-uczestnika/>

Link umożliwiający uczestnictwo w kursie ważny jest od dnia poprzedzającego rozpoczęcie kursu do zakończenia zajęć.

Kontakt



Anna Wilk

E-mail a.wilk@wektorwiedzy.pl

Telefon (+48) 17 2831 004