



KNOWHUB SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA

★★★★★ 4,8 / 5

470 ocen

Akademia Menedżera - Sztuka wywierania wpływu

Numer usługi 2025/08/06/8983/2925191

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.11.2025 do 07.11.2025

2 829,00 PLN brutto

2 300,00 PLN netto

176,81 PLN brutto/h

143,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa usługi: liderzy i mistrzowie, kierownicy, menedżerowie, osoby zarządzające zespołami lub planowane do awansu.

Grupę docelową stanowią osoby zatrudnione w przedsiębiorstwie X na stanowiskach liderskich, menedżerskich, kierowniczych.

Udział w szkoleniu nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych wymagań w zakresie doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności uczestników.

Minimalna liczba uczestników

9

Maksymalna liczba uczestników

9

Data zakończenia rekrutacji

31-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma charakter przykładowy.

Pomagamy rozwijać kompetencje menedżerskie, zespołowe i komunikacyjne w nowoczesny, praktyczny i angażujący sposób.

Sprawdź pełną ofertę na www.knowhub.pl. W razie pytań skontaktuj się z nami: +48 502 390 327.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje różne konteksty wpływu w środowisku pracy i ich konsekwencje	Odróżnia wpływ od manipulacji oraz pozna techniki wspierające etyczne budowanie autorytetu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje ryzyka wynikające z nieświadomego stosowania technik wpływu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera narzędzia wpływu do stylu komunikacyjnego rozmówcy	Wskazuje zależność między stylem komunikacji a doбором argumentów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uzasadnia wybór konkretnej techniki wpływu w odniesieniu do typu odbiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje własny autorytet w relacjach zespołowych poprzez świadome wywieranie wpływu.	Rozpoznaje zachowania wspierające budowanie autorytetu menedżera.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ocenia wpływ postawy i spójności komunikacyjnej na wiarygodność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wdraża strategie wpływu w sytuacjach wymagających zmiany postawy zespołu	Wskazuje techniki perswazji pomocne w procesie zmiany	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ocenia gotowość zespołu do zmiany i dostosowuje komunikaty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje bariery w skutecznym oddziaływaniu na innych	Wymienia czynniki osłabiające skuteczność wpływu menedżera	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Proponuje działania przeciwdziałające utracie wpływu w zespole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Integruje techniki wywierania wpływu w codziennych działaniach menedżerskich	Wskazuje momenty w codziennej pracy menedżera, gdzie wpływ odgrywa kluczową rolę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera właściwe techniki do sytuacji operacyjnych w zespole	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

Cel usługi szkoleniowej:

Usługa jest elementem programu rozwojowego pt.: „Akademia Menedżera”. Celem programu jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez poprawę efektywności i elastyczności zespołów produkcyjnych dzięki podniesieniu kompetencji menedżerów kierujących zespołami na różnych odcinkach procesów.

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji menedżerskich w zakresie etycznego wywierania wpływu na zespół i otoczenie zawodowe. Uczestnicy poznają psychologiczne i komunikacyjne mechanizmy wpływu, nauczą się rozróżniać wpływ od manipulacji oraz doskonalić komunikaty perswazyjne dostosowane do różnych odbiorców. Dzięki zdobytej wiedzy i praktycznym ćwiczeniom będą potrafili skutecznie i z szacunkiem kształtować postawy oraz zachowania współpracowników, szczególnie w sytuacjach stresowych i konfliktowych.

Grupa docelowa:

liderzy i mistrzowie, kierownicy, menedżerowie, osoby zarządzające zespołami lub planowane do awansu

1h szkolenia = 60 min

> Łącznie usługa trwa

16 godzin (2 dni po 8 godzin), przerwy są wliczone do procesu kształcenia.

W czasie usługi zostanie zrealizowane:

8 godzin praktycznych, w tym walidacja

6 godzin teoretycznych

2 godziny przerw

Walidacja jest wliczana jest do procesu kształcenia

Warunki organizacyjne realizacji usługi - zajęcia będą realizowane dla grupy 9 osób, osoba prowadząca, w części praktycznej, wykorzysta metody aktywizujące, takie jak: ćwiczenia, pracę w grupach, scenki itp. a części teoretyczne będą stanowić podsumowanie i wyjaśnienie do części praktycznych.

Program szkolenia

Moduł 1. Wprowadzenie do tematyki wpływu

- Różnica między wpływem a manipulacją – definicje i przykłady.
- Wpływ w zgodzie z wartościami – etyczne podstawy oddziaływania.
- Asertywność jako fundament autentycznego wpływu.
- Jak menedżer buduje wpływ przez postawę i relacje.
- Granice wpływu w pracy zespołowej i organizacyjnej.

Moduł 2. Komunikaty perswazyjne

- Tworzenie komunikatów wpływających na decyzje i postawy.
- Modalności językowe w komunikatach perswazyjnych – jak mówić, żeby działało.
- Język sugestii i modelowanie przekonań.
- Dobór argumentów do stylu poznawczego odbiorcy.
- Praktyczne ćwiczenia z redagowania komunikatów wpływających.

Moduł 3. Psychologiczne mechanizmy wpływu

- Poznawcze i społeczne mechanizmy wpływu – jak działają i jak je rozpoznać.
- Dopasowanie komunikacji do odbiorcy.
- Reguły wpływu społecznego wg Cialdiniego w codziennej pracy menedżera.
- Rola zaufania i spójności komunikacyjnej w budowaniu wpływu.
- Jak ustrzec się przed nieświadomym manipulowaniem zespołem.

Moduł 4. Sytuacje trudne i wpływ interpersonalny

- Typowe trudne sytuacje komunikacyjne i jak je identyfikować.
- Zarządzanie emocjami i intencją w czasie wpływu.
- Obrona przed manipulacją – jak reagować konstruktywnie.
- Wpływ w sytuacjach stresowych i konfliktowych.
- Neutralność, empatia i stanowczość – balansowanie wpływu w napięciu.

Moduł 5. Praktyka wywierania wpływu w roli menedżera

- Rola menedżera jako osoby oddziałującej na decyzje i zachowania zespołu.
- Style wywierania wpływu – diagnoza indywidualnych preferencji.
- Wpływ oparty na relacji vs. wpływ oparty na zadaniu – kiedy co działa?
- Analiza przypadków z życia zawodowego uczestników.
- Indywidualne plany rozwoju stylu wywierania wpływu.

Moduł 6. Projektowanie świadomego stylu wpływu

- Refleksja nad własnymi przekonaniami dotyczącymi wpływu.
- Identyfikacja silnych i słabych stron w oddziaływaniu na innych.
- Rozwijanie własnego, autentycznego stylu wpływu.
- Trening sytuacyjny – jak wpływać w różnych kontekstach zawodowych.
- Przełożenie kompetencji wpływu na codzienność menedżera.

Moduł walidacji będzie przebiegać następująco:

Na 30 minut do zakończenia zajęć osoba prowadząca usługę przekaże uczestnikom kody dostępu do kwestionariusza on-line. Kwestionariusz będzie się składał z testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Test z wynikiem generowanym automatycznie będzie zbudowany z pytań zamkniętych z 1 lub wieloma prawidłowymi odpowiedziami. Część testowa została zaplanowana na 15 minut.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub łącze LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Zadaniem osoby prowadzącej szkolenie będzie czysto techniczne przekazanie uczestnikom dostępów do arkusza walidacji. Nie będzie natomiast ingerować w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Osoba prowadząca walidację nie będzie obecna w trakcie zajęć. Będzie włączona w przygotowanie procesu walidacji, oraz na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1: Wprowadzenie do tematyki wpływu	-	05-11-2025	08:00	09:45	01:45
2 z 15 Przerwa kawowa	-	05-11-2025	09:45	10:00	00:15
3 z 15 Moduł 1: Wprowadzenie do tematyki wpływu	-	05-11-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 15 Przerwa obiadowa	-	05-11-2025	11:30	12:00	00:30
5 z 15 Moduł 2: Komunikaty perswazyjne	-	05-11-2025	12:00	13:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	-	05-11-2025	13:45	15:00	01:15
7 z 15 Moduł 3: Psychologiczne mechanizmy wpływu	-	05-11-2025	15:00	16:00	01:00
8 z 15 Moduł 4: Sytuacje trudne i wpływ interpersonalny	-	06-11-2025	08:00	09:45	01:45
9 z 15 Przerwa kawowa	-	06-11-2025	09:45	10:00	00:15
10 z 15 Moduł 5: Praktyka wywierania wpływu w roli menedżera	-	06-11-2025	10:00	12:00	02:00
11 z 15 Przerwa obiadowa	-	06-11-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Moduł 6: Projektowanie świadomego stylu wpływu	-	06-11-2025	12:30	15:15	02:45
13 z 15 Przerwa kawowa	-	06-11-2025	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Walidacje faktów kształcenia (Test z wynikiem generowanym automatycznie, analiza dowodów i deklaracji)	-	06-11-2025	15:30	16:00	00:30
15 z 15 Weryfikacja wyników testów	-	07-11-2025	09:00	11:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 829,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	143,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Realizator zapewnia: skrypt szkoleniowy, teczki, notesy, długopisy. Materiały szkoleniowe w formie fizycznej (papierowy skrypt oraz zestaw ćwiczeń) zostaną przekazane osobom uczestniczącym w usłudze na początku realizacji zajęć. Materiały będą rozłożone na stołach w sali szkoleniowej przed rozpoczęciem szkolenia przez każdego z uczestników.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Obecność na zajęciach powinna wynosić nie mniej niż 80% czasu trwania szkolenia – zgodnie z Regulaminem Projektu „Dotacje na usługi rozwojowe dla dolnośląskich firm”

Adres

ul. Robotnicza 50
53-608 Wrocław
woj. dolnośląskie

Miejsce realizacji usługi: siedziba klienta lub wynajęta sala szkoleniowa na terenie Polski, spełniająca wymagania do prowadzenia szkoleń stacjonarnych (dostęp do światła dziennego, odpowiednie wyposażenie, zaplecze sanitarne). Konkretna lokalizacja zostanie potwierdzona na etapie podpisywania umowy.

Kontakt



Agnieszka Gauden-Woźniak

E-mail a.gauden@knowhub.pl

Telefon (+48) 785 636 269