

**SZKOLENIE OTWARTE STACJONARNE -
Kierowanie zespołem**

Numer usługi 2025/08/26/10522/2963264

1 955,70 PLN brutto
1 590,00 PLN netto
150,44 PLN brutto/h
122,31 PLN netto/h

"KREATOR" SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,2 / 5

47 ocen

📍 Wrocław / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 27.11.2025 do 28.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Managerowie, szefowie, osoby decyzyjne i dowodzące zespołami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	13
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

Osoba uczestnicząca w szkoleniu wzmacnia oraz nabywa nowe umiejętności w zakresie zarządzania zespołem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik porządkuje wiedzę z zakresu kierowania zespołem oraz uczy kompetencji zarządzania pracownikami na stanowisku kierowniczym.	- rozpoznaje style kierowania - rozpoznaje mocne i słabe strony w zarządzaniu pracownikami - kieruje prawidłowo swoimi wcześniejszymi kolegami - przekazuje konstruktywnie polecenia pracownikom - deleguje zadania w zależności od dojrzałości pracownika - przeprowadza prawidłowo rozmowy dyscyplinujące z pracownikami - udziela prawidłowych informacji zwrotnych pozytywnych - udziela prawidłowych informacji zwrotnych negatywnych - umie konstruktywnie krytykować wykonane zadanie - motywuje pracowników do wykonania zadań	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem szkolenia jest wzmocnienie i rozbudowanie kompetencji menadżerskich uczestników. Managerów przygotowujemy do efektywnego zarządzania oraz podnoszenia wyników ich zespołów.

Efekt usługi

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Imienny Certyfikat

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?

Program

- **Co to znaczy kierować innymi?**

Jestem zwierzchnikiem czy przewodnikiem?

Moje cele i zadania

- **Mój styl kierowania**

Co to jest styl kierowania?

Rodzaje stylów kierowania – konsekwencje dla zespołu, którym kierujemy i dla wykonywanych zadań

Który styl jest najbardziej efektywny? – sytuacyjne podejście do kierowania

Dobór stylu do:

- zadań

- dojrzałości psychologicznej podwładnych

Określenie własnego stylu kierowania ludźmi (test i gra lidarska)

- **Doskonalenie swoich umiejętności kierowniczych**

Zadania menedżera i zarządzanie efektywnością pracownika

Moje mocne i słabe strony jako szefa

Rozwijanie elastyczności w kierowaniu – dobór stylu do sytuacji

Konkretne techniki budowania postawy zadaniowej bądź motywowania zespołu

- **Gdy awansowałeś i kierujesz swoimi dawnymi kolegami....**

Problemy szefa + pomocne rozwiązania

- **Przekazywanie pracownikom zadań**

Exposé szefa

Ustalanie celów pracy

Kontrola realizacji zadań

Rozliczanie z realizacji zadań

Badanie przyczyn niepowodzeń

- **Delegowanie zadań i rozwijanie umiejętności kierowniczych**

Dlaczego szefowie nie delegują zadań? Własny rachunek sumienia

Dlaczego musimy uczyć się delegować?

Konkretne techniki delegowania zadań (co, kiedy, dlaczego, komu, jak)

Motywowanie pracowników do wykonywania zadań

Korzyści dla firmy i pracownika z delegowania

- **Rozmowy w trudnych sytuacjach. Zasady udzielania informacji zwrotnych o pracy jako narzędzie pracy menedżera**

Dlaczego należy udzielać informacji zwrotnych?

O czym świadczy brak komunikacji z podwładnymi i nieudzielanie feedbacku?

Zrób to profesjonalnie! Podstawowe zasady udzielania feedbacku

Udzielanie pochwał

Pochwała jako narzędzie budowania motywacji

Błędy pracownika

Jak konstruktywnie krytykować?

Sposoby na rozwiązanie problemu i jednocześnie podniesienie motywacji

Prawidłowa komunikacja w udzielaniu informacji zwrotnych o pracy

Najczęstsze błędy szefów

Przyjmowanie feedbacku przez pracowników

Reakcje niedojrzałe i sposoby radzenia sobie z nimi

- **Symulacje sytuacji kierowniczych**

Ćwiczenie w kierowaniu zespołem, gry lidarskie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 3 1 dzień szkoleniowy	Renata Bibik	27-11-2025	09:00	15:30	06:30	Tak
2 z 3 2 dzień szkoleniowy	Renata Bibik	28-11-2025	09:00	15:15	06:15	Tak
3 z 3 Walidacja	-	28-11-2025	15:15	15:30	00:15	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Renata Bibik

Trener szkoleń biznesowych z dużym doświadczeniem, ekspert w zakresie uczenia innych, specjalizuje się w kształtowaniu umiejętności:

- menedżerskich (w zakresie zarządzania zespołem, przywództwa, komunikacji, motywowania pracowników, systemów ocen, coachingu),
- handlowych (aktywizacja sprzedaży, obsługa klienta, negocjacje, reklamacje),
- osobistych (asertywność, inteligencja emocjonalna, radzenie sobie ze stresem, rozwiązywanie konfliktów)
- trenerskich (train the trainers, sztuka prezentacji, efektywne uczenie).

Specjalista w zakresie coachingu oraz indywidualnego motywowania pracowników. Dla uczestników szkoleń prowadzi coaching w miejscu pracy, sesje „on the job”, superwizje grupowe oraz indywidualne programy rozwoju.

Ma doświadczenie praktyczne w kierowaniu zespołem oraz w sprzedaży. W firmie KREATOR pełni funkcję Dyrektora ds. Rozwoju, odpowiada za rozwój kadry trenerskiej, prowadzi seminaria i wewnętrzne szkolenia, dbając o najwyższy poziom pracy trenerów.

Doktor nauk humanistycznych, psycholog i pedagog, wykładowca akademicki, prowadzi badania naukowe z zakresu efektywności zawodowej.

Interesuje się możliwościami ludzkiego umysłu.

Pracowała między innymi dla takich firm, jak: GRUPA HBH (BIMS PLUS, HYDROSOLAR, HTI BP), HJ HEINZ POLSKA, LINCOLN ELECTRIC BESTER, SCA HYGIENE PRODUCTS, SCHRACK ENERGIETECHNIK POLSKA, GÓRAŹDŹE CEMENT, PHOENIX CONTACT, ASTROMAL, CORNETTE, BEL-POL, COLGATE-PALMOLIVE MANUFACTURING POLAND, STRABAG, CAPGEMINI, DELAVAL, IMPEL.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają bogate materiały szkoleniowe w formie wydrukowanych i zbindowanych książek z ćwiczeniami i regułami.

Informacje dodatkowe

Cena obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia przez trenera w ciągu 13 godzin zegarowych (15 ostatnich minut szkolenia jest przeznaczone na test weryfikacyjny),
- bogate materiały szkoleniowe,

- certyfikat ukończenia szkolenia,
- przerwy kawowe w czasie całego szkolenia (słodki poczęstunek i napoje).

Warunki techniczne

Test walidacyjny zostanie przeprowadzony poprzez formularze Google.

Adres

al. Armii Krajowej 61
50-541 Wrocław
woj. dolnośląskie

Kontakt



Sandra Kokocińska

E-mail info@kreator-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 533 507