



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

68 ocen

**Akademia Menadżera - Poziom III:
Motywowanie pracowników i
usamodzielnianie zespołu**

Numer usługi 2025/09/01/140920/2976964

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 17.11.2025 do 19.11.2025

3 890,00 PLN brutto

3 890,00 PLN netto

162,08 PLN brutto/h

162,08 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- menadżerów, dyrektorów oraz wszystkich, którzy chcą specjalizować się w obszarze zarządzania.

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów

usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Akademia Menadżera - Poziom III: Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu” przygotowuje do samodzielnego działania w zakresie efektywnego prowadzenia rozmów z pracownikami, w tym z osobami zdemotywowanymi i roszczeniowymi, oraz wdrażania technik przywództwa transformacyjnego w celu inspirowania zespołu, prowokowania do zmian i budowania jedności wokół wspólnych wartości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje i charakteryzuje niefinansowe techniki motywowania i angażowania pracowników	Uczestnik wyjaśnia mechanizmy działania tych technik w praktyce zawodowej	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje działania wspierające rozwój pracownika i jego samodzielność w realizacji zadań	Uczestnik opracowuje plan działania rozwojowego dla pracownika w oparciu o przedstawiony scenariusz	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik przeprowadza rozmowę motywacyjną z pracownikiem o obniżonym poziomie zaangażowania	Uczestnik identyfikuje potrzeby pracownika na podstawie udostępnionych informacji	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Program szkolenia: **Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu**

DZIEŃ 1

1. Jak motywować niefinansowo pracowników niezaangażowanych? Motywowanie 3.0

Odkryjesz potęgę psychologii motywowania oraz poznasz i dostaniesz praktyczne narzędzia, które pomogą Ci motywować Twoich pracowników nawet w najtrudniejszych sytuacjach, np. gdy chce podwyżkę na którą nie zasługuje lub na którą nie masz budżetu.

- 10 najsilniejszych uniwersalnych, profilaktycznych motywatorów pozafinansowych, silniejszych od podwyżki

- **Nagrody warunkowe i bezwarunkowe** - jak ich używać, by pielęgnować długotrwałą motywację pracownika i nie psuć jego **wewnętrznej motywacji**?
- Odkryjesz, **jakie nagrody** - często stosowane przez menadżerów - **niszczą motywację długoterminową** pracownika dając jedynie bardzo krótkotrwały efekt
- Na czym polega Motywacja 3.0 i czemu model „kija i marchewki” już nie działa? Jakie znaczenie mają potrzeby w motywowaniu i jak je wykorzystać w motywowaniu?
- Piramida potrzeb Masłowa, która nie zawsze działa - co zrobić by działała w sposób odwrócony (czyli żeby potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa nie były najważniejsze)
- Teoria Herzberga wraz z praktycznym narzędziem do jej zastosowania
- Jak motywować pokolenia X/Y/Z (Millenialsów)?
- Jak regularnie badać poziom motywacji i reagować na bieżąco, by nie dopuścić do jej spadku? Praktyczne narzędzie: Matryca Motywacji™
- Jak motywować **zaawansowaną techniką "Algorytm Motywowania Niefinansowego 4GROW™"** w sytuacji konfliktu interesów i oczekiwań z pracownikiem:
 - niezaangażowanym (np. pakuje się przed czasem, pracuje maksymalnie na 100%, nie wychodzi z inicjatywą, itp.)
 - stawiającym oczekiwania nie do zrealizowania (np. chce podwyżkę, awans, inne projekty, inną zmianę, nowy samochód, itp.)
 - zdemotywowanym (pracuje poniżej 90% możliwości, narzeka, psuje atmosferę, odmawia wykonywania zadań, itp.)
- Czym jest system motywacyjny, z czego się składa, czym się różni od systemu wynagrodzeniowego i jak Ty jako menadżer w prosty sposób możesz go stworzyć?

DZIEŃ 2

2. Jak budować samodzielny zespół poprzez zarządzanie przez wartości i postawy - Management By Values

- **Na czym polega zarządzanie przez wartości i postawy?** Czym są wartości i postawy?
- Jak zarządzać wartościami na **4 poziomach**:
 - Zarządzanie wartościami pracownika
 - Zarządzanie wartościami zespołu
 - Zarządzanie pracownikiem i zespołem poprzez wartości menadżera
 - Zarządzanie pracownikiem i zespołem poprzez wartości firmy
- Jak pokazać pracownikom korzyści z zarządzania przez wartości?
- Jaka powinna być rola menedżera w zarządzaniu przez wartości i postawy?
- Jak powinien wyglądać proces zarządzania wartościami i postawami, by przynosił krótko- i długofalowy zwrot z inwestycji Twojego czasu?
- Jaka jest rola utożsamiania się pracownika z wartościami i postawami Twoimi i firmowymi oraz jak do tego doprowadzić u pracownika?
- **Praktyczne techniki zarządzania przez wartości i postawy: Karty Wartości** – proste i potężne narzędzie do szybkiego sprawdzenia wartości pracowników i wydobycia z nich motywatorów niefinansowych.
- **Koło Wartości** – technika autodiagnozy zespołowej wartości – jak dzięki niej pobudzać zespół do samodzielnego dbania o wartości i pożądane przez Ciebie postawy?
- **Kontrakt Zespołu** – jak menedżer może skorzystać z wartości do budowania oczekiwanych postaw w zespole?
- **„Wiatr w żagle”™** – technika odkrywania najsilniejszych (pozostających w pamięci pracownika na lata) motywatorów indywidualnych na poziomie wartości i łączenia ich z wartościami menadżera i organizacji
- Jak **wzmocnić motywację** do realizacji celów poprzez wydobycie wartości pracownika?
- **STAR** – Jak badać wartości u kandydatów do pracy i zatrudniać pracowników dopasowanych do firmy i zespołu pod kątem wartości i postaw?
- **Matryca Motywacji™** – jak motywatory z poziomu potrzeb przełożyć na jeszcze głębsze poziomy - wartości i przekonania, dzięki którym możemy silniej motywować
- **Algorytm Motywowania Niefinansowego 4GROW™** – technika wydobycia wartości oraz przekonania z oczekiwań pracownika lub zespołu i łączenia ich z wartościami organizacji i menadżera oraz pożądanymi przez niego postawami
- **Matryca wartości i postaw™** jako punkt wyjścia do kształtowania i korygowania postaw oraz wartości pracownika
- **ZPZU i informacja zwrotna** jako rozmowy rozwojowe w ramach "instant feedbacku" do wzmacniania i korygowania postaw i przejawiania wartości
- **5 Dysfunkcji zespołu - poziom II** - jak sprawić, by pracownicy:
 - byli zaangażowani w realizację celów
 - czuli się odpowiedzialni za nie
 - przywiązywali wagę do rezultatów

DZIEŃ 3

3. Jak opowiadać o wartościach, by inspirować do zmian i angażować?

- **poprzez Expose szefa - poziom II** - dzięki wizji korzystnej dla pracownika tak, by ten chciał realizować wartości menadżera i firmy

- **poprzez rozmowy indywidualne** tak, by pracownik miał jasność, czego menadżer od niego oczekuje i dzięki temu mógł przez rok pracować zgodnie z Twoimi oczekiwaniami

4. Jak zarządzać konfliktem - konstruktywnie?

- psychologia konfliktu - czemu do niego dochodzi i jak z niego konstruktywnie wyjść?
- jak wyjść z konfliktu z pracownikiem z obopólną satysfakcją?
- Jak poprowadzić pracowników w konflikcie do pogłębienia relacji?

5. Jak nauczyć pracowników kreatywności, inicjatywy i...?

- **samodzielnego rozwiązywania problemów,**
- generowania pomysłów,
- konstruktywnego krytykowania

we współpracy zespołowej i projektowej - **zaawansowana technika prowadzenia spotkań!**

Szkolenie trwa 24 godziny. (3 dni).

Walidacja: W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych. Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 10 uniwersalnych motywatorów pozafinansowych	Mateusz Dąbrowski	17-11-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	17-11-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 22 Psychologia motywacji i skuteczne narzędzia	Mateusz Dąbrowski	17-11-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 22 Lunch	Mateusz Dąbrowski	17-11-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 22 Indywidualne podejście do motywowania pokoleń X/Y/Z	Mateusz Dąbrowski	17-11-2025	13:00	14:45	01:45
6 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	17-11-2025	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 22 Zaawansowane techniki zarządzania motywacją	Mateusz Dąbrowski	17-11-2025	15:00	17:00	02:00
8 z 22 Zarządzanie wartościami na czterech poziomach	Mateusz Dąbrowski	18-11-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	18-11-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 22 Praktyczne techniki zarządzania przez wartości	Mateusz Dąbrowski	18-11-2025	10:45	12:15	01:30
11 z 22 Lunch	Mateusz Dąbrowski	18-11-2025	12:15	13:00	00:45
12 z 22 Proces i narzędzia do zarządzania wartościami	Mateusz Dąbrowski	18-11-2025	13:00	14:45	01:45
13 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	18-11-2025	14:45	15:00	00:15
14 z 22 Budowanie zaangażowania i odpowiedzialności zespołu	Mateusz Dąbrowski	18-11-2025	15:00	17:00	02:00
15 z 22 Jak opowiadać o wartościach, by inspirować do zmian i motywować swój zespół?	Mateusz Dąbrowski	19-11-2025	09:00	10:30	01:30
16 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	19-11-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 22 Jak zarządzać konfliktem - konstruktywnie?	Mateusz Dąbrowski	19-11-2025	10:45	12:15	01:30
18 z 22 Lunch	Mateusz Dąbrowski	19-11-2025	12:15	13:00	00:45
19 z 22 Jak zarządzać konfliktem - konstruktywnie? - ciąg dalszy	Mateusz Dąbrowski	19-11-2025	13:00	14:45	01:45
20 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	19-11-2025	14:45	15:00	00:15
21 z 22 Jak nauczyć pracowników kreatywności, inicjatywy i...?	Mateusz Dąbrowski	19-11-2025	15:00	16:00	01:00
22 z 22 Walidacja	-	19-11-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,08 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,08 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Praktyk biznesu - od 2010 roku zarządza firmą. Psycholog biznesu i metodyk - twórca teorii psychologicznych, technik efektywności oraz programów szkoleń. Coach certyfikowany przez International Coaching Community (ICC) oraz trener, certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Wykładowca studiów podyplomowych w temacie Charyzma i Zarządzanie konfliktem na Uniwersytecie Adama Mickiewicza. Ekspert komentujący w mediach: Polsat, TVP2, TTV, Program 3 Polskiego Radia, Program 4 Polskiego Radia. Absolwent UKSW (specjalność: Psychologia Kliniczna i Osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (specjalność: Zarządzanie Ludźmi w Firmie).

Swoją karierę rozpoczął w firmach doradczych z zakresu HR. Będąc odpowiedzialnym m.in. za sprzedaż usług i ich realizację wypracował sobie solidny warsztat narzędziowy z zakresu sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i wywierania wpływu, którego z sukcesem używa i wzbogaca od 2009 - jako praktyk i właściciel 4GROW. Równocześnie prowadząc projekty rekrutacyjne, rozwijał swoją wiedzę na temat kompetencji, procesów biznesowych i map stanowisk wykorzystywanych w różnych firmach.

Kolejnym krokiem był dział HR międzynarodowej korporacji Aviva (dawniej Commercial Union), w której swoją wiedzę i doświadczeniem wspierał kadrę zarządzającą w podejmowaniu decyzji menedżerskich. Współtworzył oraz współprowadził Assessment Centre.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia usługi z podatku VAT dla szkoleń finansowanych w co najmniej 70% ze środków publicznych - Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług. § 3 ust. 1 pkt 14

Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa **w minimum 80% zajęć. Frekwencja zostanie potwierdzona listą obecności**

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431