



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5

402 oceny

SZKOLENIE - Zarządzanie zespołem - skuteczna komunikacja i delegowanie zadań

Numer usługi 2025/10/08/159753/3065588

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.11.2025 do 25.11.2025

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie polecane właścicielom, brygadzystom, dyrektorom, kierownikom, menadżerom zainteresowanym poprawą swoich wyników, liderom poszukującym nowych sposobów oddziaływania. Pracownikom sektora – specjaliści, pracownicy biurowi, kierownicy liniowi, kadra zarządzająca. Dla osób, które pragną polepszyć swe umiejętności komunikowania się z innymi oraz chcą wykorzystać w sposób świadomy umiejętności komunikacyjne do budowania współpracy z innymi, indywidualnie i w pracy zespołu.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

20-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Cel

Cel edukacyjny

Celem warsztatów będzie nabycie niezbędnej wiedzy z zakresu psychologii emocji, inteligencji emocjonalnej, źródeł powstawania konfliktów oraz wykształcenie praktycznych umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej. Przygotowuje do zarządzania zespołem oraz daje możliwość uporządkowania dotychczasowej wiedzy z zakresu budowania autorytetu i pozytywnych relacji z pracownikami, rozpoznawania ich potrzeb oraz usprawnienia pracy własnej i całego zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie podstawowych zasad komunikacji interpersonalnej	Charakteryzuje elementy procesu komunikowania się, Definiuje modele komunikacji interpersonalnej, Rozróżnia formy komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej, Definiuje bariery oraz przyczyny zaburzeń w komunikacji interpersonalnej i stosuje techniki skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
Stosuje zasady efektywnej rozmowy interpersonalnej	Rozróżnia i nazywa emocje w relacjach Stosuje sposoby komunikacji w zależności od typu osobowości Definiuje potrzeby odbiorcy podczas komunikacji Stosuje techniki efektywnej komunikacji z nastawieniem na słuchanie, zrozumienie i umiejętne przekazanie informacji zwrotnej	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą motywowania, inspirowania i angażowania zespołu, zwłaszcza niefinansowo.	Stosuje metody motywowania, inspirowania i angażowania zespołu	Test teoretyczny
Deleguje cele i zadania oraz sprawiedliwie rozlicza i ocenia pracownika.	Stosuje metody delegowania, Dobiera odpowiednie formy rozliczania i oceny,	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

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x2

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

DZIEŃ PIERWSZY

MODUŁ 1: EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI

Znaczenie komunikowania się w budowaniu relacji

Efektywna komunikacja a „bariery” komunikacyjne

Komunikacja to nie tylko słowa, jak wykorzystać świadomie przekaz niewerbalny

Jak się porozumieć, gdy nie ma „chemii” Czym są style komunikowania? Ich znaczenie w efektywnej

współpracy zespołu

Autodiagnoza własnego stylu komunikacyjnego. Macierz zachowań i reakcji a styl osobowościowy

MODUŁ 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

Anatomia wypowiedzi

Słowa niosą moc – co mówić, aby nas słuchano

Wykorzystanie języka wpływu i perswazji

MODUŁ 3: AKTYWNE SŁUCHANIE

Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem.

Sztuka zadawania pytań – siła DOBRYCH pytań w komunikacji.

Korzyści z zadawania pytań.

Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.

Prowadzenie rozmów poprzez zadawanie pytań.

MODUŁ 4: ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH

Czym jest asertywność?

Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikat JA.

Egzekwowanie własnych praw i ustanawianie granic psychologicznych.

Metody mówienia NIE w ujęciu asertywnym

Nierealne żądania. Obrona przed szantażem, manipulacją i agresją.

Jak skutecznie kontrolować rozmowę?

Asertywna komunikacja bez nieporozumień. Informacja zwrotna i inne komunikaty asertywne .

EFEKTYWNY TRENING ZARZĄDZANIA I DELEGOWANIA ZADAŃ

DZIEŃ DRUGI

MODUŁ 1: UMIEJĘTNOŚCI KIEROWANIA ZESPOŁEM

Style kierowania.

Autodiagnoza własnego stylu kierowania, diagnoza osobistego potencjału kierowania zespołem.

Jak mój styl wpływa na poszczególnych pracowników oraz cały zespół.

Jaki styl kierowania przyjąć w konkretnych sytuacjach – warsztaty.

Styl w którym czuję się najlepiej w sytuacjach trudnych, analiza.

Właściwa postawa kierownika

MODUŁ 2: BUDOWANIE RELACJI

Budowanie zaufania wśród podwładnych

Budowanie relacji ze współpracownikami

Relacja szef- kolega

Świadome budowanie relacji – co wolno, a czego unikać

MODUŁ 3: ROZPOZNANIE POTRZEB PRACOWNIKÓW

Różnice w oczekiwaniach pracownika i przełożonego

Rodzaje wsparcia, które przełożony może dać pracownikowi

Komunikacja i atmosfera w zespole- kluczowym elementem współpracy zespołowej

MODUŁ 4: WZMACNIANIE ZAANGAŻOWANIA ZESPOŁU I PRACOWNIKÓW

Motywujący feedback – „informacja zwrotna” (pochwała, konstruktywna krytyka)

Motywowanie pracowników

MODUŁ 5: DELEGOWANIE ZADAŃ

Zlecenie zadań i efektywne ich egzekwowanie

Radzenie sobie z oporem pracownika w przyjmowaniu zadań

Zarządzanie zadaniami

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJE PRE TEST - test teoretyczny	-	24-11-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 16 MODUŁ 1: EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI	Tomasz Chojnacki	24-11-2025	09:10	10:30	01:20
3 z 16 Przerwa	Tomasz Chojnacki	24-11-2025	10:30	10:40	00:10
4 z 16 MODUŁ 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA	Tomasz Chojnacki	24-11-2025	10:40	12:55	02:15
5 z 16 Przerwa	Tomasz Chojnacki	24-11-2025	12:55	13:20	00:25
6 z 16 MODUŁ 3: AKTYWNE SŁUCHANIE	Tomasz Chojnacki	24-11-2025	13:20	15:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Tomasz Chojnacki	24-11-2025	15:35	15:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 MODUŁ 4: ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONAL NYCH	Tomasz Chojnacki	24-11-2025	15:45	17:15	01:30
9 z 16 MODUŁ 1: UMIEJĘTNOŚCI KIEROWANIA ZESPOŁEM	Tomasz Chojnacki	25-11-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Tomasz Chojnacki	25-11-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 16 MODUŁ 2: BUDOWANIE RELACJI	Tomasz Chojnacki	25-11-2025	10:40	12:55	02:15
12 z 16 Przerwa	Tomasz Chojnacki	25-11-2025	12:55	13:20	00:25
13 z 16 MODUŁ 3: ROZPOZNANIE POTRZEB PRACOWNIKÓW	Tomasz Chojnacki	25-11-2025	13:20	15:35	02:15
14 z 16 Przerwa	Tomasz Chojnacki	25-11-2025	15:35	15:45	00:10
15 z 16 MODUŁ 4: WZMACNIANIE ZAANGAŻOWANI A ZESPOŁU I PRACOWNIKÓW / MODUŁ 5: DELEGOWANIE ZADAŃ	Tomasz Chojnacki	25-11-2025	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA POST TEST - test teoretyczny	-	25-11-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Chojnacki

Absolwent Wydziału Zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Doświadczenie w realizacji szkoleń dla kadry kierowniczej 15 lat. Od 15 lat specjalista ds. sprzedaży i efektywności w biznesie z powodzeniem realizował cele oraz budował relacje biznesowe w oparciu o wartości.

Certyfikowany trener biznesu Brian Tracy International oraz certyfikowany trener mentalny Akademii Trenerów Mentalnych Jakuba B. Bączka. Jest trenerem mentalnym w praktyce indywidualnej i zespołowej wśród najwyższego poziomu kadry managerskiej.

Ekspert testu osobowości zawodowej Master Person Analysis, jest także wykładowcą akademickim. Dodatkowo posiada certyfikat trenera mentalnego Akademii Trenerów Mentalnych. Jego pasją jest rozwój osobistych możliwości uczestników szkoleń. Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat.

Specjalizacja trenerska:

- zarządzania zespołem
- Przywództwo
- motywowania pracowników
- budowania efektywnych zespołów
- Umiejętności handlowe
- Umiejętności interpersonalne
- Komunikacja i współpraca w zespole

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z e-bookiem tematycznym.

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Adres

ul. Tobiasza 9
80-837 Gdańsk
woj. pomorskie

Hotel Admiral

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 333 003 145