



FUNDACJA
WARTOŚCI
FUNDAMENTEM

★★★★★ 4,8 / 5

561 ocen

Praktyczny menadżer - zarządzanie zespołem - szkolenie

Numer usługi 2025/10/14/172069/3077866

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 30.01.2026 do 31.01.2026

2 880,00 PLN brutto

2 880,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do nowo mianowanych liderów/menedżerów, osób przygotowujących się do awansu na stanowisko lidera/menedżera, liderów/menedżerów z krótkim stażem na stanowisku zarządczym oraz dla liderów/menedżerów, którzy chcieliby poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu zarządzania zespołem
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	29-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Celem szkolenia jest przygotowanie do samodzielnego i skutecznego zarządzania zespołem w oparciu o poznanie stylów kierowania, sposobów motywowania pracowników, realizacji celów, rozwiązywania konfliktów oraz udzielania informacji zwrotnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Motywuje siebie i zespół	aktywnie wspiera nowe pomysły	Test teoretyczny
	zachęca do aktywności i angażowania się	Test teoretyczny
	wpływa na motywatory działania swoich pracowników	Test teoretyczny
Buduje autorytet i zaufanie w relacjach z pracownikami	tworzy zasady współpracy oparte na narzędziu EXPOSE, odwołuje się do nich i sam je respektuje	Test teoretyczny
	bierze odpowiedzialność za własne decyzje i utożsamia się z nimi	Test teoretyczny
	wspiera swoich pracowników w realizacji zadań	Test teoretyczny
	słucha innych, wkłada wysiłek w zrozumienie, nawiązuje do wypowiedzi innych	Test teoretyczny
	wdraża styl komunikacji indywidualnie do potrzeb pracownika	Test teoretyczny
	stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Test teoretyczny
Skutecznie komunikuje się z pracownikami		
Wyznacza zadania i cele	Dopasowuje zadanie do potencjału pracownika	Test teoretyczny
	Stosuje technikę Koła	Test teoretyczny
	Określa priorytety zleczanych zadań i celów	Test teoretyczny
	Rozpoznaje przyczyny konkretnego konfliktu w zespole	Test teoretyczny
	Stosuje techniki rozwiązywania konfliktów Stosuje technikę Innej Perspektywy	Test teoretyczny
Rozwiązuje konflikty oraz dylematy związane z wykonywanym zawodem		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Udziela informacji zwrotnej i uzasadnia decyzje	stosuje metodę FUKO	Test teoretyczny
	stosuje metodę konstruktywnej krytyki	Test teoretyczny
	uzasadnia, argumentuje swoje zdanie w oparciu o fakty	Test teoretyczny
buduje społeczną odpowiedzialność , dotyczącą wykonywanych czynności	wdraża techniki rozwiązywania konfliktów w życiu prywatnym i zawodowym	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

Szkolenie obejmuje następujący zakres tematyczny

MODUŁ I Menadżer MOTYWUJACY

Uczestnicy, połączeni w 2 osobowe zespoły będą definiowali motywacje zespołów do pracy i zmian, określą zasady budowania automotywacji, wzmacniania własnej wartości i pewności siebie oraz dobiorą techniki do zastosowania poznane w trakcie szkolenia. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stół, krzesła a także otrzyma karty flipchart i kolorowe mazaki.

- Co motywuje zespół do pracy
- Motywowanie siebie i innych do zmian- główne czynniki i zasady budowania automotywacji (JA/ZESPÓŁ)
- Wzmacnianie poczucia własnej wartości i pewności siebie w roli przełożonego
- Motywatory moich pracowników

MODUŁ II Menadżer komunikujący się

Uczestnicy połączeni w 3 osobowe zespoły będą definiowali techniki i style komunikacji, określą zasady współpracy w zespole i dobiorą metody poznane w trakcie szkolenia. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stolik, krzesła a także otrzyma karty flipchart, karty z ćwiczeniami i kolorowe mazaki.

- Zachowania wpływające (nie)pozytywnie na współpracę
- techniki komunikacji wspierające współpracę w zespole
- autodiagnoza stylów komunikacyjnych
- skuteczny i efektywny przepływ informacji
- budowanie partnerskich relacji w zespole opartych na szacunku i zaufaniu
- otwartość na innych i zrozumienie potrzeb i intencji rozmówcy
- ustalanie zasad współpracy i komunikacji w zespole

MODUŁ III Menadżer prowadzący i kierujący zespołem

Uczestnicy połączeni w 2 osobowe zespoły określą i zaprezentują własny styl zarządzania, zdefiniują rolę menadżera i lidera dobiorą techniki budowanie autorytetu i zarządzanie zespołem poznane w trakcie szkolenia. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stolik, krzesła i otrzyma karty flipchart, karty z ćwiczeniami i kolorowe mazaki.

- Mój styl kierowania zespołem
- Styl kierowania a motywacja pracownika
- Role menadżera i lidera - organizowanie, kontrolowanie, motywowanie, inspirowanie, innowacyjność
- Budowanie autorytetu i zarządzanie zespołem
- Autorytet formalny i nieformalny
- Odpowiedzialność i konsekwencja własnych działań

MODUŁ IV Menadżer strategiem – wyznaczanie zadań i celów

Uczestnicy połączeni w 4 osobowe zespoły stworzą zasady poprawnego wyznaczania celów i priorytetów, będą stosowali poznane w trakcie szkolenia zasady wyznaczania celów w praktyce. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stolik, krzesła i otrzyma karty flipchart, karty z ćwiczeniami i kolorowe mazaki.

- Poprawnie sformułowany cel – pokaż SENS działań
- Przyczyny dlaczego jedni realizują cele a inni nie
- Wyznaczanie priorytetów – czy można robić wszystko? Koncentracja na sprawach najważniejszych dla firmy i pracowników
- Zasada „SMARTER” w wyznaczaniu celów i zasada „GROW”- jej praktyczne zastosowanie w zarządzaniu zespołem, pracownikami i efektywności pracy własnej.

MODUŁ V Interweniujący menadżer – jak zarządzać konfliktem

Uczestnicy połączeni w 2 osobowe zespoły określą przyczyny konfliktów w zespole, zdefiniują trudne sytuacje i dobiorą techniki do radzenia sobie z negatywnymi emocjami poznane w trakcie szkolenia. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stolik, krzesła i otrzyma karty flipchart, karty z ćwiczeniami i kolorowe mazaki.

- Przyczyny konfliktów w zespole
- Trudne sytuacje w zespole – techniki radzenia sobie .
- Konflikt w zespole i jego dynamika- rozwiązuje zamiast prowokować.
- Negatywne emocje w zespole – jak sobie radzić

MODUŁ VI Rozwijający menedżer - rozwój i udzielanie informacji zwrotnej

Uczestnicy połączeni w 2 osobowe zespoły określą i zaprezentują własny styl prowadzenia trudnych rozmów, będą udzielali informacji zwrotnej oraz konstruktywnej krytyki według metod poznanych w trakcie szkolenia. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stolik, krzesła i otrzyma karty flipchart, karty z ćwiczeniami i kolorowe mazaki.

- **Feedback pokoleniowy** – jak komunikować się i na co zwracają uwagę pracownicy z różnych pokoleń (tzw X,Y,Z)

- **Rozmowy tzw. trudne i konfliktowe** (np. kary, nagany, zwolnienia) i ich konsekwencje na tzw. „dobre imię” i postrzeganie organizacji
- Omawianie bieżących osiągnięć i stopnia realizacji założonych celów przez pracowników.
- **Udzielanie pozytywnej informacji** zwrotnej jako podstawa budowania relacji Przełożony – Pracownik,
- Konstruktywna krytyka, **jak motywować chwaląc – sztuka doceniania i pochwał**
- Rozmowy korygujące zachowania, stopniowanie reakcji.

MODUŁ VII Egzamin wewnętrzny

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Trener przygotowuje walidację: zaprojektował efekty uczenia się, kryteria weryfikacji przez określenie metod ich oceny po przygotowanie zestawu pytań testowych. Trener rozda testy uczestnikom . Nie ingeruje w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Osoba walidująca zostaje zaangażowana dopiero na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników. Nie prowadzi bezpośrednio działań związanych z tworzeniem i kompletowaniem dokumentacji walidacyjnej.

Ocena kompetencji uczestnika- test

Egzamin wewnętrzny 15 minut.

Usługa świadczona jest w godzinach ZEGAROWYCH, gdzie jedna godzina odpowiada 60 minutom.

W polu "Liczba godzin usługi" wymiar czasowy szkolenia wyrażony jest w godzinach dydaktycznych.

Przerwy są wliczone w całkowity czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 MODUŁ I Menadżer MOTYWUJACY	Andrzej Zdanowski	30-01-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 13 Przerwa	Andrzej Zdanowski	30-01-2026	09:45	10:00	00:15
3 z 13 MODUŁ II Menadżer komunikujący się	Andrzej Zdanowski	30-01-2026	10:00	11:45	01:45
4 z 13 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	30-01-2026	11:45	12:00	00:15
5 z 13 MODUŁ III Menadżer prowadzący i kierujący zespołem	Andrzej Zdanowski	30-01-2026	12:00	13:30	01:30
6 z 13 Przerwa	Andrzej Zdanowski	30-01-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 13 MODUŁ IV Menadżer strategiem – wyznaczanie zadań i i celów	Andrzej Zdanowski	30-01-2026	14:00	16:00	02:00
8 z 13 MODUŁ V Interweniujący menadżer – jak zarządzać konfliktem	Andrzej Zdanowski	31-01-2026	08:00	09:45	01:45
9 z 13 MODUŁ VI Rozwijający menedżer - rozwój i udzielanie informacji zwrotnej	Andrzej Zdanowski	31-01-2026	10:00	11:45	01:45
10 z 13 MODUŁ VI cz.2 Rozwijający menedżer - rozwój i udzielanie informacji zwrotnej	Andrzej Zdanowski	31-01-2026	11:45	13:30	01:45
11 z 13 Przerwa	Andrzej Zdanowski	31-01-2026	13:30	14:00	00:30
12 z 13 Moduł VI cz.3 Rozwijający menedżer - rozwój i udzielanie informacji zwrotnej	Andrzej Zdanowski	31-01-2026	14:00	15:45	01:45
13 z 13 EGZAMIN WEWNĘTRZNY- walidacja usługi	Andrzej Zdanowski	31-01-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 880,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 880,00 PLN
--	--------------

Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN
--------------------------	------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Zdanowski

Od kilkunastu lat tworzę i prowadzę zespoły sprzedażowe. Ostatni raz aktualizowałem wiedzę w czerwcu 2024 r. Moje atuty to bogate doświadczenie i praktyka w zarządzaniu grupami sprzedażowymi.

Nagrody oraz referencje od firm będących liderami rynku potwierdzają moje osiągnięcia oraz ciągłe dążenie do realizacji wyznaczanych celów. Cała moja praca to... ludzie.

Efekty moich metod zarządzania zostały docenione m.in. nagrodą Dyrektora Zarządzającego TP DiTel w konkursie „Najlepszy Szef”, wyróżnieniem/ nagrodą za wyniki sprzedażowe w firmie UNI-FILM Sp. z o.o., nagrodą Zarządu ANB Sp z o.o. za efektywność działań.

Jako trener specjalizuję się w szkoleniach z zakresu sprzedaży i zarządzania zespołami – budowania, motywacji oraz przywództwa.

Różnorodność branż, w których zdobywałem doświadczenie (reklama, ubezpieczenia, windykacja, budownictwo, inwestycje, rolnictwo, usługi i finanse), pozwala mi na elastyczne podejście do prowadzonych zajęć i szybkie znalezienie wspólnego języka z uczestnikami.

Jestem autorem książki „Typologia osobowości w praktyce, czyli jak ułatwić sobie życie”. Jestem współautorem książki „Sięgaj dalej – scenariusze szkoleń biznesowych”.

W TVN CNBC występowałem jako ekspert w dziedzinie organizacji i planowania pracy menadżera. Wykładowca na studiach MBA, tematu Self Management - zarządzanie zespołami biznesowymi w praktyce

„Trener zmian” (potwierdzony certyfikatem).

Sprawiam, że ludziom „chce się chcieć” 😊

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy kursu otrzymają materiały szkoleniowe

- notatnik, teczka, długopis
- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej lub papierowej - SKRYPT
- prezentacja w formie elektronicznej

Warunki organizacyjne

Sala szkoleniowa 40 m2

Oddzielne stanowiska pracy dla każdego uczestnika (krzesło, stolik).

Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Podstawa prawna zwolnienia z vat :

Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od

podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych

oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

dokładne miejsce szkolenia zostanie podane ok. 14 dni przed rozpoczęciem usługi

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Beata Tymendorf

E-mail b.tymendorf@abt.biz.pl

Telefon (+48) 574 221 009