



Profesjonalny Brand w Księgowości: Decyzyjność, Wizerunek, Emocje

Numer usługi 2025/10/14/30758/3078555

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Rentierzy.FM Adam
Abramczuk

★★★★★ 4,9 / 5

2 299 ocen

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 03.12.2025 do 17.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Księgowe i specjaliści ds. rachunkowości, które chcą rozwijać swoją rolę od wykonywania zadań administracyjnych do pełnienia funkcji eksperta i partnera biznesowego w organizacji.

Szczególnie:

- osoby z doświadczeniem zawodowym w księgowości lub finansach, które chcą zwiększyć swoją samodzielność i decyzyjność,
- pracownicy działów rachunkowości pragnący budować profesjonalny wizerunek swojego zespołu wobec klientów i współpracowników,
- osoby chcące rozwijać umiejętności komunikacyjne, asertywność i radzenie sobie ze stresem,
- zespoły księgowe, które chcą wzmocnić spójność działań, efektywność współpracy i wizerunek ekspercki.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

02-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do świadomego pełnienia roli eksperta w księgowości, co obejmuje samodzielne podejmowanie decyzji, skuteczną profesjonalną komunikację partnerską oraz efektywne zarządzanie stresem i emocjami w pracy z klientami i w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik świadomie pełni rolę eksperta w pracy księgowej i określa zakres własnej odpowiedzialności.	Uczestnik identyfikuje swoje zadania i obszary odpowiedzialności w codziennej pracy, wskazując, co może kontrolować, a co wymaga eskalacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik przedstawia przykłady sytuacji, w których przejął inicjatywę i samodzielnie podjął decyzję.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik redaguje maila lub prowadzi rozmowę w sposób jasny, konkretny, partnerski i zgodny z zasadami NVC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik w prosty sposób przedstawia wartość zespołu klientowi, stosując storytelling i język korzyści.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik podejmuje decyzje zawodowe w sposób przemyślany i adekwatny do poziomu odpowiedzialności.	Uczestnik stosuje model podejmowania decyzji w praktycznych sytuacjach księgowych, wskazując momenty, kiedy samodzielnie decyduje, a kiedy eskaluje.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik uzasadnia swoje decyzje i wyjaśnia konsekwencje dla zespołu i klienta.	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik rozpoznaje i reguluje swoje emocje oraz zarządza stresem w pracy księgowej.	Uczestnik stosuje techniki regulacji emocji (oddech, uważność, mikropauza) w sytuacjach zawodowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik nazywa emocje swoje i współpracowników w sytuacjach stresowych oraz wskazuje strategie radzenia sobie.	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik współpracuje w zespole, wzmacniając spójny wizerunek zespołu księgowego	Uczestnik stosuje zasady delegowania zadań, przyjmowania odpowiedzialności i udzielania konstruktywnego feedbacku.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik komunikuje się „jednym głosem” z zespołem i klientem, wzmacniając spójny brand zespołu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik określa swoje granice w relacjach z klientami i współpracownikami.	Uczestnik identyfikuje sytuacje, w których należy odmówić lub przekazać odpowiedzialność wyżej w hierarchii.	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik skutecznie stosuje narzędzia feedbacku w zespole.	Uczestnik udziela konstruktywnego feedbacku kolegom w trakcie ćwiczeń zespołowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje spójny wizerunek zespołu wobec klientów i w organizacji.	Uczestnik przedstawia przykład komunikacji „jednym głosem” zespołu podczas symulacji rozmowy z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje szybkie techniki regulacji emocji w sytuacjach stresowych.	Uczestnik praktycznie wykorzystuje techniki oddechowe, uważności lub mikropauzy podczas symulowanych sytuacji zawodowych.	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

Cel główny usługi zostanie osiągnięty pod warunkiem:

- aktywnego udziału uczestników w zajęciach mających charakter praktyczny
- do osiągnięcia celu głównego wymagana jest praca na przykładach określonych przez prowadzącego i wykonywanie zadań zleconych przez prowadzącego podczas zajęć
- aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć
- omówienie przykładów w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści.

Warunki organizacyjne:

- wyposażenie sali w rzutnik i flipchart
- urządzenia odtwarzające głos

Szkolenie trwa 32 godziny zegarowe

Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Program szkolenia (30% czasu to zajęcia teoretyczne, 70% zajęcia praktyczne):

Dzień 1. Fundamenty samodzielności i roli zawodowej

- Psychologia zmiany w zespole rachunkowości - jakie wyzwania niesie rosnąca odpowiedzialność
- Moja rola - od wykonawcy do partnera biznesowego (granice i oczekiwania klientów i przełożonych)
- Strefa wpływu w codziennych zadaniach – co mogę kontrolować, na co mam wpływ, co jest poza moim zakresem
- Case study: - jak przejąć decyzyjność w podobnych sytuacjach
- Ćwiczenie: **Mapa mojej odpowiedzialności** – określenie, za co realnie odpowiadam jako księgowa

Dzień 2. Profesjonalna komunikacja i budowanie brandu na zewnątrz

- Dlaczego komunikacja = branding – jak każdy mail, rozmowa i reakcja klienta buduje markę eksperta
- Elementy profesjonalnego brandu księgowej, - eksperckość, jasność, partnerstwo, archetypy marki
- Komunikacja mailowa zasady pisania profesjonalnych wiadomości (jasność, konkret, ton, wizerunek eksperta)
- Ćwiczenie: analiza i redagowanie maili do klientów (warsztat: „z maila asystentki do maila eksperta”)
- Porozumienie bez Przemocy (NVC) - jak mówić i pisać bez ocen i oskarżeń, ale z siłą i szacunkiem
- **Branding na zewnątrz** - jak mówić o sobie i zespole klientowi (język korzyści, storytelling liczb)
- Symulacje: trudne rozmowy z klientami i prezentowanie wartości zespołu

Dzień 3. Decyzyjność, odpowiedzialność i wspólny wizerunek

- Dlaczego unikamy decyzji? - psychologia lęku przed odpowiedzialnością
- Model podejmowania decyzji - kiedy decyduję sama, kiedy eskaluję do przełożonej
- Delegowanie i przyjmowanie odpowiedzialności - jak dzielić się zadaniami w zespole równorzędnych stanowisk
- Feedback jako narzędzie wzmacniania samodzielności i wizerunku eksperta
- Ćwiczenie: **Trudna decyzja w praktyce** - symulacje sytuacji księgowych (np. opóźnienia klienta, błąd w dokumentach)
- **Zespół jako brand** - jak mówić jednym głosem na zewnątrz i wewnątrz organizacji

Dzień 4. Radzenie sobie z emocjami i stresem w pracy księgowej

- Specyfika emocji w pracy księgowej - presja czasu, oczekiwania klientów, odpowiedzialność za liczby
- Mechanizmy radzenia sobie ze stresem - od reakcji fizjologicznej po mentalne strategie
- Ćwiczenia: szybkie techniki regulacji emocji (oddech, uważność, mikropauza)
- Jak rozpoznawać i nazywać emocje swoje i innych -podstawy inteligencji emocjonalnej
- Ćwiczenie zespołowe: **Moje strategie odporności** - wymiana doświadczeń i narzędzi
- walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Psychologia zmiany w zespole rachunkowości	Ewa Wojtowicz	03-12-2025	08:00	10:15	02:15
2 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	03-12-2025	10:15	10:30	00:15
3 z 35 Moja rola – od wykonawcy do partnera biznesowego	Ewa Wojtowicz	03-12-2025	10:30	12:30	02:00
4 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	03-12-2025	12:30	13:00	00:30
5 z 35 Strefa wpływu w codziennych zadaniach	Ewa Wojtowicz	03-12-2025	13:00	14:45	01:45
6 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	03-12-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 35 Ćwiczenie: Mapa mojej odpowiedzialności	Ewa Wojtowicz	03-12-2025	15:00	16:00	01:00
8 z 35 Dlaczego komunikacja = branding	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	08:00	10:15	02:15
9 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	10:15	10:30	00:15
10 z 35 Elementy profesjonalnego brandu księgowej	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	10:30	11:45	01:15
11 z 35 Komunikacja mailowa – zasady pisania profesjonalnych wiadomości	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	11:45	12:30	00:45
12 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 35 Ćwiczenie: analiza i redagowanie maili (z maila asystentki do maila eksperta)	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	13:00	13:45	00:45
14 z 35 Porozumienie bez Przemocy (NVC)	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	13:45	14:15	00:30
15 z 35 Branding na zewnątrz – język korzyści i storytelling	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	14:15	14:45	00:30
16 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	14:45	15:00	00:15
17 z 35 Symulacje: trudne rozmowy z klientami i prezentowanie wartości zespołu	Ewa Wojtowicz	04-12-2025	15:00	16:00	01:00
18 z 35 Dlaczego unikamy decyzji? – psychologia lęku przed odpowiedzialnością	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	08:00	09:00	01:00
19 z 35 Model podejmowania decyzji – kiedy decyduję sama, kiedy eskaluję	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	09:00	10:15	01:15
20 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	10:15	10:30	00:15
21 z 35 Delegowanie i przyjmowanie odpowiedzialności w zespole	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	10:30	11:30	01:00
22 z 35 Feedback jako narzędzie wzmacniania samodzielności i eksperckości	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	12:30	13:00	00:30
24 z 35 Ćwiczenie: trudna decyzja w praktyce – symulacje sytuacji księgowych	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	13:00	14:45	01:45
25 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	14:45	15:00	00:15
26 z 35 Zespół jako brand – jak mówić jednym głosem wewnątrz i na zewnątrz	Ewa Wojtowicz	16-12-2025	15:00	16:00	01:00
27 z 35 Specyfika emocji w pracy księgowej – presja czasu, oczekiwania klientów	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	08:00	09:00	01:00
28 z 35 Mechanizmy radzenia sobie ze stresem – reakcje fizjologiczne i strategie mentalne	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	09:00	10:15	01:15
29 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	10:15	10:30	00:15
30 z 35 Ćwiczenia: szybkie techniki regulacji emocji (oddech, uważność, mikropauza)	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	10:30	11:30	01:00
31 z 35 Jak rozpoznawać i nazywać emocje swoje i innych – podstawy inteligencji emocjonalnej	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	12:30	13:00	00:30
33 z 35 Ćwiczenie zespołowe: moje strategie odporności – wymiana doświadczeń i narzędzi	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	13:00	14:30	01:30
34 z 35 Przerwa	Ewa Wojtowicz	17-12-2025	14:30	14:45	00:15
35 z 35 Walidacja	-	17-12-2025	14:45	16:00	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewa Wojtowicz

Ewa Wojtowicz Psycholog, Trener:

- Systematyczne udzielanie wsparcia psychologicznego oraz prowadzenie sesji coachingowych 1:1
- Przeprowadzanie szkoleń dla liderów i menedżerów zespołów w obszarach: radzenie sobie ze stresem, przechodzenie przez zmianę, delegowanie zadań, efektywne zarządzanie czasem
- Promocja wiedzy psychologicznej - kanał Po trenersku
- Cykliczna publikacja artykułów popularnonaukowych dla czasopisma Wokół Zdrowia
- 2023 - obecnie: współpraca szkoleniowa i mentoringowa z agencją ubezpieczeniową w temacie efektywnego zarządzania zespołem, przechodzeniem przez zmianę, efektywnej komunikacji
- 2021 - obecnie: współpraca szkoleniowa z jednostkami promującymi kulturę działającymi przy

uczelniah - kompetencje liderskie, zarządzanie stresem, elastyczne zarządzanie zmianą i adaptacja do niej

- 2019 - obecnie - edukacja psychologiczna na kanale Po trenersku (Facebook, Yt) - rozmowy z praktykami psychologii, trenerami, i szkoleniowcami w tematach zarządzania swoimi talentami, rezyliencji, doskonalenia swojej produktywności (także zespołowej)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja pdf

Informacje dodatkowe

1. Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
2. Warunkiem ukończenia szkolenia jest uzyskanie 75% z końcowej walidacji składającej się z obserwacji w warunkach symulowanych i wywiadu ustrukturyzowanego
3. Szkolenie trwa 32 godziny zegarowe, przerwy wliczają się w czas szkolenia

Adres

ul. Tomasza Zana 11A

20-601 Lublin

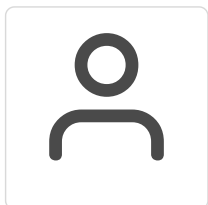
woj. lubelskie

Softwarecamp

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Abramczuk

E-mail abramczuk.adam9@gmail.com

Telefon (+48) 727 930 045