

OZGA
CONSULTING

OZGA CONSULTING

COMPANY Marta

Ozga

★★★★★ 4,8 / 5

2 928 ocen

Lider w farmacji – jak skutecznie delegować zadania, rozwijać zespół i wzmacniać jego potencja

Numer usługi 2025/10/15/30523/3081728

📍 Ostrówek / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 07.02.2026 do 28.02.2026

3 300,00 PLN brutto

3 300,00 PLN netto

165,00 PLN brutto/h

165,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **Kierowników aptek i menedżerów farmacji** – którzy zarządzają zespołem farmaceutów i techników, chcąc skutecznie delegować zadania oraz motywować pracowników.
- **Liderów zespołów w branży farmaceutycznej** – którzy chcą lepiej dopasowywać zadania do kompetencji i predyspozycji swoich pracowników.
- **Osób aspirujących do roli lidera** – które przygotowują się do objęcia stanowiska kierowniczego i chcą zdobyć umiejętności skutecznego zarządzania zespołem.
- **Specjalistów ds. HR w farmacji** – odpowiedzialnych za rozwój pracowników, budowanie zespołów i zwiększanie ich efektywności.

Szkolenie jest dedykowane wszystkim, którzy chcą poprawić swoje umiejętności leaderskie, lepiej komunikować się z zespołem i skutecznie zarządzać zadaniami w wymagającym środowisku farmaceutycznym.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

06-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do skutecznego zarządzania zespołem poprzez trafne rozpoznawanie predyspozycji pracowników oraz umiejętne dostosowanie zadań do ich mocnych stron. Uczestnik rozwija umiejętność świadomego delegowania obowiązków, efektywnego komunikowania się oraz rozwiązywania trudnych sytuacji interpersonalnych w zespole. Buduje pozycję autorytetu i zaufania, inspirowanie do działania oraz wdraża techniki motywacyjne, które prowadzą do zwiększenia zaangażowania, efektywności pracy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Uczestnik charakteryzuje różne typy osobowości w zespole oraz ich wpływ na efektywność pracy i komunikację.	Uczestnik charakteryzuje różne typy osobowości w zespole oraz ich wpływ na efektywność pracy i komunikację, rozumiejąc ich mocne strony oraz potencjalne wyzwania w środowisku zawodowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje sposoby dostosowania stylu zarządzania i komunikacji do specyfiki osobowości pracowników, aby zwiększyć ich zaangażowanie i efektywność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje metody identyfikacji typów osobowości, wykorzystując je do lepszego dopasowania ról i obowiązków w zespole.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wdraża strategie komunikacyjne dostosowane do różnych osobowości, skutecznie budując atmosferę współpracy i zaufania w zespole.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik inspirowanie swój zespół, świadomie zarządzając różnorodnością osobowościową i tworząc środowisko pracy sprzyjające rozwojowi oraz zaangażowaniu pracowników.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Uczestnik wskazuje metody delegowania zadań, dostosowane do kompetencji i motywacji pracowników	Uczestnik wskazuje metody delegowania zadań, dostosowane do kompetencji i motywacji pracowników, rozumiejąc ich wpływ na efektywność i rozwój zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje techniki analizy kompetencji pracowników, aby efektywnie przydzielać zadania i optymalizować pracę zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wdraża strategie motywacyjnego delegowania, zapewniając jasne cele, odpowiednie wsparcie oraz kontrolę postępów pracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik inspiruje pracowników do podejmowania nowych wyzwań, budując ich poczucie odpowiedzialności i zaangażowanie poprzez świadome zarządzanie delegowaniem zadań.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Umiejętności: Uczestnik stosuje narzędzia do analizy mocnych stron zespołu, aby skuteczniej zarządzać jego potencjałem.	Uczestnik charakteryzuje kluczowe kompetencje i mocne strony pracowników, rozumiejąc ich wpływ na efektywność zespołu i realizację celów organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje narzędzia i metody analizy talentów oraz potencjału pracowników, umożliwiające lepsze dopasowanie ról i obowiązków.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje narzędzia do analizy mocnych stron zespołu, identyfikując obszary wymagające wsparcia oraz sposoby optymalizacji pracy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik wdraża strategie zarządzania talentami, wykorzystując wyniki analizy do skuteczniejszego delegowania zadań i motywowania zespołu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności: Uczestnik wdraża techniki komunikacji, które zwiększają zaangażowanie i efektywność współpracy.	Uczestnik charakteryzuje różne style komunikacji oraz ich wpływ na efektywność współpracy w zespole.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje techniki komunikacyjne dostosowane do różnych typów osobowości i sytuacji zawodowych, zwiększające zaangażowanie pracowników.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wdraża techniki komunikacji, które zwiększają zaangażowanie i efektywność współpracy, dostosowując sposób przekazu do potrzeb i oczekiwań zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje narzędzia aktywnego słuchania, konstruktywnej informacji zwrotnej oraz komunikacji motywacyjnej, aby wzmacniać relacje i podnosić morale zespołu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kompetencje społeczne: Uczestnik inspirowuje swój zespół, budując pozycję świadomego i skutecznego lidera.	Uczestnik charakteryzuje cechy skutecznego lidera oraz ich wpływ na motywację i efektywność zespołu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik wskazuje strategie budowania autorytetu i zaufania wśród pracowników, dostosowane do specyfiki zespołu i organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje techniki motywacyjne i komunikacyjne, które wspierają rozwój zespołu oraz wzmacniają jego zaangażowanie.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik wdraża strategie przywódcze oparte na świadomym delegowaniu zadań, budowaniu relacji i wspieraniu potencjału pracowników. Uczestnik inspirowuje swój zespół, budując pozycję świadomego i skutecznego lidera, który wspiera rozwój pracowników, motywuje ich do działania i tworzy środowisko sprzyjające współpracy oraz osiągnięciu wspólnych celów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 RAMOWY SZKOLENIA:

Moduł 1: Dopasowanie zadań do predyspozycji i mocnych stron pracownika - zajęcia teoretyczne z częścią praktyczną

W ramach I modułu omówione zostaną następujące zagadnienia:

- **Typy osobowości w miejscu pracy** – jak je rozpoznawać i wykorzystywać w delegowaniu zadań.
- **Identyfikacja mocnych stron zespołu** – praktyczne narzędzia do analizy kompetencji pracowników.
- **Metody skutecznego delegowania** – jak unikać błędów i zwiększać zaangażowanie personelu.
- **Studium przypadku** – analiza rzeczywistych sytuacji z branży farmaceutycznej

Moduł 2: Efektywna komunikacja z pracownikiem o danym typie osobowości - zajęcia teoretyczne z częścią praktyczną

W ramach II modułu omówione zostaną następujące zagadnienia:

- **Style komunikacji a osobowość** – jak dostosować przekaz do różnych pracowników.
- **Rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji** – skuteczne techniki zarządzania emocjami w zespole.
- **Motywowanie pracowników poprzez komunikację** – jak budować pozytywne relacje w zespole.
- **Ćwiczenia praktyczne** – symulacje rozmów z pracownikami o różnych typach osobowości.

Moduł 3: Budowanie pozycji lidera i skuteczne zarządzanie zespołem - zajęcia praktyczne

W ramach III modułu omówione zostaną następujące zagadnienia:

- **Cechy skutecznego lidera w farmacji** – jak budować autorytet i zaufanie.
- **Dostosowanie poziomu delegowanych zadań do umiejętności i motywacji pracownika** – metodyka zarządzania zespołem.
- **Delegowanie jako narzędzie rozwoju zespołu** – jak zwiększać efektywność i zaangażowanie.
- **Warsztaty leaderskie** – symulacje realnych sytuacji zarządczych w aptekach i firmach farmaceutycznych.

Walidacja efektów uczenia się zgodnie z kartą usługi

Korzyści ze szkolenia:

☒ **Redukcja stresu i większa odporność psychiczna** – uczestnicy poznają skuteczne metody radzenia sobie ze stresem oraz sposoby na zapobieganie wypaleniu zawodowemu.

- ✔ **Większa cierpliwość i lepsza komunikacja** – nauka technik komunikacyjnych pozwalających na skuteczne i spokojne prowadzenie rozmów nawet z trudnymi pacjentami.
- ✔ **Umiejętność rozpoznawania typów osobowości** – dzięki temu uczestnicy będą potrafili dostosować styl rozmowy do pacjenta, co zwiększy jego zaufanie i otwartość.
- ✔ **Lepsza argumentacja i skuteczniejsze przekonywanie** – poznanie technik sprzedaży usług dodatkowych bez presji i manipulacji, ale w sposób odpowiadający na realne potrzeby pacjenta.
- ✔ **Większa pewność siebie i profesjonalizm** – dzięki ćwiczeniom praktycznym uczestnicy zdobędą umiejętności, które od razu mogą wdrożyć w codziennej pracy.
- ✔ **Lepsza organizacja pracy i zarządzanie czasem** – skuteczniejsze planowanie obowiązków, co przełoży się na mniejsze obciążenie psychiczne i większy komfort pracy.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności:

- Warsztaty
- Studia przypadków (case studies)
- Symulacje praktycznych sytuacji
- Ćwiczenia grupowe

-
- Usługa realizowana jest w jednostkach lekcyjnych, czyli 1 jednostka lekcyjna to 45 min. Usługa trwa 20 jednostek lekcyjnych, czyli 15 godzin + przerwy 1 godz. Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.
 - Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.
 - Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie
 - „Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR.”

Warunki niezbędne do spełnienia (przez uczestników usługi), aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- minimalny poziom wykształcenia: nie jest wymagane
- Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej
- Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie
- aktywność w trakcie prowadzenia usługi: udzielania informacji, angażowanie się w realizację usługi
- minimalny poziom obecności na zajęciach 80%
- minimalna liczba pracowników firmy, która powinna wziąć udział w usłudze - zgodnie z kartą

ZMIANA DO KARTY:

W dniu 18.06.2025 r. usługa zostanie zrealizowana przez Karol Nieciecki

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Moduł 1: Dopasowanie zadań do predyspozycji i mocnych stron pracownika - zajęcia teoretyczne z częścią praktyczną	Karol Nieciecki	07-02-2026	09:00	12:00	03:00
2 z 12 Przerwa	Karol Nieciecki	07-02-2026	12:00	12:15	00:15
3 z 12 Moduł 1: Dopasowanie zadań do predyspozycji i mocnych stron pracownika - zajęcia teoretyczne z częścią praktyczną	Karol Nieciecki	07-02-2026	12:15	14:00	01:45
4 z 12 Przerwa	Karol Nieciecki	07-02-2026	14:00	14:15	00:15
5 z 12 Moduł 2: Efektywna komunikacja z pracownikiem o danym typie osobowości - zajęcia teoretyczne z częścią praktyczną	Karol Nieciecki	07-02-2026	14:15	17:00	02:45
6 z 12 Moduł 2: Efektywna komunikacja z pracownikiem o danym typie osobowości - zajęcia teoretyczne z częścią praktyczną	Agnieszka Nowak	28-02-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Moduł 3: Budowanie pozycji lidera i skuteczne zarządzanie zespołem - zajęcia praktyczne	Agnieszka Nowak	28-02-2026	11:00	12:00	01:00
8 z 12 Przerwa	Agnieszka Nowak	28-02-2026	12:00	12:15	00:15
9 z 12 Moduł 3: Budowanie pozycji lidera i skuteczne zarządzanie zespołem - zajęcia praktyczne	Agnieszka Nowak	28-02-2026	12:15	15:15	03:00
10 z 12 Przerwa	Agnieszka Nowak	28-02-2026	15:15	15:30	00:15
11 z 12 Moduł 3: Budowanie pozycji lidera i skuteczne zarządzanie zespołem - zajęcia praktyczne	Agnieszka Nowak	28-02-2026	15:30	16:30	01:00
12 z 12 Walidacja efektów uczenia się zgodnie z kartą usługi	-	28-02-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 300,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

165,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

165,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Agnieszka Nowak

Ekspert oraz trener sprzedaży, marketingu, rozwoju kompetencji miękkich oraz w zakresie zarządzania/przywództwa. Od 15 lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń zgodnie ze swoim doświadczeniem. Koordynuje oraz wdraża projekty biznesowe w branży farmaceutycznej. Od ponad 9 lat związana jest z jedną z największych firm farmaceutycznych w Polsce. Główne umiejętności: negocjacje, sprzedaż i marketing, umiejętności analityczne, kreatywne rozwiązywanie problemów, budowanie relacji. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: ukończyła studium menadżerskie mini MBA w 2020 r., aktywnie prowadzi szkolenia dla pracowników m.in. aptek, kadry managerskiej. Posiada wykształcenie wyższe magisterskie.



2 z 2

Karol Nieciecki

Specjalizacja: sprzedaż, zarządzanie, optymalizacja, psychologia biznesu. Ekspert w rozwoju firm. Od ponad 20 lat zajmuje się sprzedażą, zarządzaniem, rozwojem oraz wdrażaniem nowych produktów. Przez ostatnie 15 lat pracował na rynku farmaceutycznym odpowiadając m.in. za współpracę z aptekami – ich rozwój, sprzedaż, szkolenie pracowników, wdrażanie polityki cenowej, marżowej, coaching itp.) Odpowiadał za realizację wyników, ale także wdrażania nowych produktów, marek w Polsce m.in. sieć aptek „Świat zdrowia”. Aktywnie doradza firmom w zakresie ich rozwoju łącząc swoje doświadczenie oraz wiedzę. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat - prowadzi aktywnie szkolenia oraz warsztaty zgodnie z niniejszą tematyką m.in. dla NEUCA. Ukończył studia Psychologia biznesu w 2023 r. (WSB Warszawa).
karol.nieciecki@ozgagroup.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

MATERIAŁY DLA UCZESTNIKÓW:

- prezentacja
- skrypt
- wypracowane podczas warsztatów materiały

UZUPEŁNIENIE INFORMACJI DODATKOWYCH:

- Usługa rozwojowa nie dotyczy kosztów usługi rozwojowej, której obowiązek przeprowadzenia na zajmowanym stanowisku pracy wynika z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy).
- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w Projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

- Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Przedsiębiorca zobowiązany jest do zapewnienia udziału Pracowników przedsiębiorcy w usłudze rozwojowej na poziomie frekwencji nie mniejszym niż 80%

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana jest w jednostkach lekcyjnych, czyli 1 jednostka lekcyjna to 45 min. Usługa trwa 20 jednostek lekcyjnych, czyli 15 godzin + przerwy 1 godz. Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Uczestnik szkolenia otrzyma:

- zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi - min 80 % obecności, pozytywnym zaliczeniu walidacji
- materiały szkoleniowe - opisane w karcie usług

Dodatkowe informacje:

- Karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.
- Cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz, że cena jest adekwatna do jej zakresu.
- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Cd. w materiałach dla uczestników

Adres

Ostrówek 2a

08-103 Ostrówek

woj. mazowieckie

Usługodawca zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Prawidłowy adres usługi (nie można wprowadzić tej miejscowości w systemie): Ostrówek 07-132 ul. Św. Jana Pawła II 2a (gmina Łochów).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marta Ozga

E-mail marta.ozga@ozgaconsulting.com

Telefon (+48) 501 161 301