

O Z G A
G R O U POZGA GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ★★★★★ 4,7 / 5
2 213 ocenInteligencja emocjonalna - sztuka
komunikacji, motywacji i rezyliencji w
biznesie

Numer usługi 2025/10/21/134432/3094584

7 441,50 PLN brutto
6 050,00 PLN netto
169,13 PLN brutto/h
137,50 PLN netto/h

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 44 h

📅 12.12.2025 do 23.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie "Inteligencja emocjonalna – sztuka komunikacji, motywacji i rezyliencji w biznesie" jest skierowane do wszystkich pracowników firmy, niezależnie od zajmowanego stanowiska czy zakresu obowiązków . To szkolenie jest dla każdego, kto chce świadomie kształtować pozytywne środowisko pracy i osiągać sukcesy w kontaktach interpersonalnych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	11-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	44
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego wykorzystywania inteligencji emocjonalnej w wykonywaniu codziennych obowiązków zawodowych i prywatnych. Uczestnik stosuje narzędzia w zakresie efektywnej komunikacji oraz motywacji. Stosuje inteligencję emocjonalną w pracy z klientem zewnętrznym i wewnętrznym, tworząc trwałe

relacje, personalizując usługi oraz radząc sobie z trudnymi sytuacjami. Wykorzystuje metodę rezyliencji m.in. do budowania odporności oraz zarządzania zmianą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje się w sposób efektywny oraz empatyczny	Definiuje oraz charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Prowadzi sprawną i precyzyjną komunikację interpersonalną.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Buduje, poprzez właściwą komunikację współpracę z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozwiązuje konflikty spowodowane zakłóceniami w komunikacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wypracowuje kompromis.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje się empatią w komunikacji z innymi osobami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Buduje i utrzymuje relacje w zespole oparte na wzajemnym szacunku, zaufaniu i otwartości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Personalizuje usługi i buduje trwałe relacje z klientami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje narzędzia do budowania motywacji.	Definiuje oraz charakteryzuje źródła motywacji i metody zwiększania zaangażowania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy pozytywne relacje w pracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje techniki motywacyjne oraz dostosowuje je do różnych osobowości i sytuacji;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Motywuje siebie i innych do działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie wykorzystuje inteligencję emocjonalną.	Identyfikuje oraz charakteryzuje podstawy inteligencji emocjonalnej i rozumie jej znaczenie w pracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zarządza emocjami i jest świadomy swoich emocji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Skutecznie rozpoznaje i kontroluje własne emocje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zwiększa empatię i zdolność do budowania zaufania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje rezyliencję i zwiększa odporność na stres.	Identyfikuje techniki budowania rezyliencji i dbania o zdrowie psychiczne.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje techniki relaksacyjne i radzę sobie ze stresem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy pozytywną atmosferę w miejscu pracy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wzmacnia lojalność i satysfakcję klientów poprzez personalizowane podejście.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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: "Inteligencja emocjonalna - sztuka komunikacji, motywacji i rezyliencji w biznesie"

INTELIENCJA EMOCJONALNA - CZĘŚĆ I

Moduł 1: Podstawy inteligencji emocjonalnej

1. Wprowadzenie do inteligencji emocjonalnej – definicja i znaczenie – zajęcia praktyczne.
2. Samoświadomość – rozpoznawanie własnych emocji i ich wpływu na pracę – zajęcia praktyczne.
3. Samoregulacja – techniki zarządzania emocjami w stresujących sytuacjach – zajęcia praktyczne.

Opis: Zajęcia wprowadzające skupią się na zrozumieniu, czym jest inteligencja emocjonalna i dlaczego odgrywa kluczową rolę w życiu zawodowym i osobistym. Uczestnicy poznają definicję tego pojęcia, a także jego znaczenie dla budowania relacji, podejmowania decyzji i efektywnej pracy w zespole. W części praktycznej przewidziano ćwiczenia pozwalające na rozpoznanie emocji i ich wpływu na codzienne funkcjonowanie.

Podczas zajęć poświęconych samoświadomości uczestnicy będą uczyć się identyfikowania własnych emocji i ich źródeł. Szczególną uwagę poświęci się analizie, jak emocje wpływają na podejmowanie decyzji, relacje z innymi i efektywność w pracy. Ćwiczenia praktyczne pozwolą uczestnikom lepiej zrozumieć własne reakcje i zwiększyć świadomość siebie.

Moduł obejmuje także rozwijanie umiejętności samoregulacji, czyli zarządzania emocjami w trudnych i stresujących sytuacjach. Uczestnicy poznają techniki, takie jak oddechowe metody relaksacyjne, zmiana perspektywy czy strategie radzenia sobie z presją. Praktyczne ćwiczenia umożliwią przetestowanie tych narzędzi w bezpiecznym środowisku, aby lepiej radzić sobie z emocjami w codziennym życiu zawodowym.

REZYLIENCJA - CZĘŚĆ II

Moduł 2: Rezyliencja – odporność psychiczna

1. Definicja rezyliencji – znaczenie odporności psychicznej – zajęcia praktyczne.
2. Techniki budowania rezyliencji – strategie radzenia sobie ze stresem i presją – zajęcia praktyczne.
3. Praktyki samopomocowe – jak dbać o zdrowie psychiczne i fizyczne w pracy – zajęcia praktyczne.
4. Zajęcia praktyczne: ćwiczenia relaksacyjne i techniki radzenia sobie ze stresem – zajęcia praktyczne.

Opis: Wprowadzenie do modułu obejmuje definicję rezyliencji i jej znaczenie w budowaniu odporności psychicznej, szczególnie w obliczu wyzwań zawodowych i osobistych. Uczestnicy dowiedzą się, jak odporność psychiczna wpływa na skuteczność działania, radzenie sobie ze zmianami i adaptację do trudnych sytuacji. Zajęcia praktyczne pozwolą na przeanalizowanie przykładów osób i organizacji, które skutecznie wykorzystują rezyliencję w praktyce.

Podczas zajęć uczestnicy poznają techniki budowania rezyliencji, takie jak strategie zarządzania stresem, presją i przeciążeniem. Omówione zostaną konkretne metody, takie jak wizualizacja, techniki planowania i priorytetyzacji zadań, a także praktyki wzmacniające odporność w codziennej pracy. Ćwiczenia praktyczne umożliwią zastosowanie poznanych strategii w symulowanych sytuacjach stresowych.

Moduł obejmuje także rozwijanie praktyk samopomocowych, które wspierają zdrowie psychiczne i fizyczne w miejscu pracy. Uczestnicy dowiedzą się, jak wprowadzać rutyny wspierające dobre samopoczucie, takie jak ćwiczenia fizyczne, techniki mindfulness oraz zdrowe nawyki żywieniowe. Zajęcia praktyczne będą obejmować m.in. ćwiczenia relaksacyjne, medytację oraz praktyczne sposoby na radzenie sobie ze stresem w codziennych sytuacjach.

KOMUNIKACJA - CZĘŚĆ III

Moduł 3: Skuteczna komunikacja interpersonalna

1. Sztuka aktywnego słuchania – jak słuchać, aby zrozumieć klienta – zajęcia praktyczne.
2. Komunikacja niewerbalna – interpretacja i kontrola mowy ciała – zajęcia praktyczne.
3. Rozwiązywanie konfliktów – strategie efektywnej komunikacji w trudnych sytuacjach – zajęcia praktyczne.

Opis: Moduł rozpoczyna się od wprowadzenia do sztuki aktywnego słuchania jako kluczowej umiejętności w komunikacji interpersonalnej. Uczestnicy nauczą się technik pozwalających na pełne zrozumienie rozmówcy, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb i oczekiwań klienta. Zajęcia praktyczne obejmują symulacje rozmów oraz ćwiczenia na budowanie empatii i koncentracji na rozmówcy.

W dalszej części uczestnicy zgłębią tajniki komunikacji niewerbalnej, w tym interpretację i kontrolę mowy ciała. Omówione zostaną najczęstsze sygnały niewerbalne i ich znaczenie w różnych kontekstach zawodowych. Podczas praktycznych ćwiczeń uczestnicy będą doskonalić umiejętność odczytywania sygnałów niewerbalnych oraz świadomego zarządzania własną mową ciała w celu budowania

pozytywnych relacji.

Moduł kończy się nauką efektywnych strategii rozwiązywania konfliktów poprzez komunikację. Uczestnicy dowiedzą się, jak rozmawiać w trudnych sytuacjach, unikać eskalacji napięcia oraz osiągać porozumienie dzięki konstruktywnym rozmowom. Zajęcia praktyczne obejmują symulacje konfliktów i pracę nad wdrażaniem technik mediacyjnych w codziennej komunikacji.

MOTYWACJA - CZĘŚĆ IV

Moduł 4: Motywacja i zaangażowanie

1. Źródła motywacji – jak zidentyfikować i wykorzystać własne i cudze motywy – zajęcia praktyczne.
2. Techniki zwiększania zaangażowania – budowanie pozytywnej atmosfery w pracy – zajęcia praktyczne.
3. Wyznaczanie celów – metody skutecznego planowania i osiągania celów zawodowych – zajęcia praktyczne.

Opis: Moduł skupia się na identyfikacji i wykorzystaniu źródeł motywacji, zarówno własnych, jak i zespołowych. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać, co ich napędza do działania, oraz jak zwiększać efektywność i zaangażowanie w zespole poprzez odpowiednie motywy. Ćwiczenia praktyczne pomogą w zastosowaniu tych technik w codziennej pracy.

Uczestnicy poznają strategie budowania pozytywnej atmosfery w miejscu pracy, sprzyjającej współpracy i zadowoleniu. Omówione zostaną techniki zwiększania zaangażowania, takie jak uznawanie osiągnięć i wspieranie inicjatyw. Zajęcia praktyczne obejmą wdrażanie tych metod w realistycznych scenariuszach zawodowych.

Moduł kończy się nauką skutecznego wyznaczania celów i ich realizacji. Uczestnicy poznają metody planowania, takie jak SMART, oraz przećwiczą tworzenie strategii osiągania celów, radząc sobie z potencjalnymi barierami.

WARSZTATY PRAKTYCZNE - CZĘŚĆ V

Moduł 5: Zastosowanie inteligencji emocjonalnej w pracy z klientem

1. Tworzenie relacji z klientem – budowanie zaufania i lojalności – zajęcia praktyczne.
2. Personalizacja usług – jak dostosować podejście do indywidualnych potrzeb klienta – zajęcia praktyczne.
3. Zajęcia praktyczne: symulacje sytuacji z klientami i analiza case studies – zajęcia praktyczne.

Opis: Zastosowanie inteligencji emocjonalnej w pracy z klientem pozwala na lepsze zrozumienie jego potrzeb i oczekiwań poprzez empatyczne podejście i aktywne słuchanie. Umiejętność zarządzania emocjami pomaga pracownikom zachować profesjonalizm w trudnych sytuacjach i budować pozytywne relacje z klientami. Dzięki rozwiniętej inteligencji emocjonalnej możliwe jest zwiększenie satysfakcji klientów oraz budowanie ich lojalności wobec firmy.

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Walidacja - test teoretyczny oraz obserwacja w warunkach symulowanych.

Usługa realizowana przy wykorzystaniu metod aktywizujących uczestników z wykorzystaniem różnorodnych metod aktywizujących uczestników. W trakcie programu stosowane są:

- ćwiczenia praktyczne,
- symulacje sytuacyjne,
- analiza studiów przypadków,
- techniki relaksacyjne i oddechowe,
- dyskusje grupowe,
- oraz testy i zadania praktyczne mające na celu utrwalenie zdobytej wiedzy.

Czas trwania szkolenia 44 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 33 godzin + przerwy 2 godz. 15 min. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

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

- minimalny poziom wykształcenia: nie jest wymagane
- minimalne doświadczenie i wiedza uczestników: min. 3 miesiące pracy w firmie
- doświadczenie zawodowe: nie ma znaczenia
- 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 usługi

INFORMACJA DODATKOWA - CD.

1. Usługa rozwojowa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa w tym przepisami prawa o VAT
2. Cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz, że cena jest adekwatna do jej zakresu.
3. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.
4. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.
5. Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills).
6. 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).
7. 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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Wprowadzenie do inteligencji emocjonalnej – definicja i znaczenie – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	12-12-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 30 Samoświadomość – rozpoznawanie własnych emocji i ich wpływu na pracę – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	12-12-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 30 Przerwa	Maciej Szut	12-12-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 30 Samoświadomość – rozpoznawanie własnych emocji i ich wpływu na pracę – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	12-12-2025	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 30 Samoregulacja – techniki zarządzania emocjami w stresujących sytuacjach – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	12-12-2025	12:00	14:15	02:15
6 z 30 Przerwa	Maciej Szut	12-12-2025	14:15	14:30	00:15
7 z 30 Samoregulacja – techniki zarządzania emocjami w stresujących sytuacjach – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	12-12-2025	14:30	16:00	01:30
8 z 30 Definicja rezyliencji – znaczenie odporności psychicznej – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	19-12-2025	08:00	10:00	02:00
9 z 30 Techniki budowania rezyliencji – strategie radzenia sobie ze stresem i presją – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	19-12-2025	10:00	11:00	01:00
10 z 30 Przerwa	Maciej Szut	19-12-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 30 Praktyki samopomocowe – jak dbać o zdrowie psychiczne i fizyczne w pracy – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	19-12-2025	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 30 Zajęcia praktyczne: ćwiczenia relaksacyjne i techniki radzenia sobie ze stresem – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	19-12-2025	13:15	14:15	01:00
13 z 30 Przerwa	Maciej Szut	19-12-2025	14:15	14:30	00:15
14 z 30 Zajęcia praktyczne: ćwiczenia relaksacyjne i techniki radzenia sobie ze stresem – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	19-12-2025	14:30	16:00	01:30
15 z 30 Sztuka aktywnego słuchania – jak słuchać, aby zrozumieć klienta – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	09-01-2026	08:00	10:00	02:00
16 z 30 Komunikacja niewerbalna – interpretacja i kontrola mowy ciała – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	09-01-2026	10:00	11:00	01:00
17 z 30 Przerwa	Maciej Szut	09-01-2026	11:00	11:15	00:15
18 z 30 Rozwiązywanie konfliktów – strategie efektywnej komunikacji w trudnych sytuacjach – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	09-01-2026	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 30 Źródła motywacji – jak zidentyfikować i wykorzystać własne i cudze motywatory – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	09-01-2026	13:15	14:15	01:00
20 z 30 Przerwa	Maciej Szut	09-01-2026	14:15	14:30	00:15
21 z 30 Techniki zwiększania zaangażowania – budowanie pozytywnej atmosfery w pracy – zajęcia praktyczne.	Maciej Szut	09-01-2026	14:30	16:00	01:30
22 z 30 Wyznaczanie celów – metody skutecznego planowania i osiągnięcia celów zawodowych – zajęcia praktyczne.	Tomasz Łozowicki	16-01-2026	08:00	10:00	02:00
23 z 30 Wyznaczanie celów – metody skutecznego planowania i osiągnięcia celów zawodowych – zajęcia praktyczne.	Tomasz Łozowicki	16-01-2026	10:00	11:00	01:00
24 z 30 Przerwa	Tomasz Łozowicki	16-01-2026	11:00	11:15	00:15
25 z 30 Tworzenie relacji z klientem – budowanie zaufania i lojalności – zajęcia praktyczne.	Tomasz Łozowicki	16-01-2026	11:15	14:15	03:00
26 z 30 Przerwa	Tomasz Łozowicki	16-01-2026	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 30 Personalizacja usług – jak dostosować podejście do indywidualnych potrzeb klienta – zajęcia praktyczne	Tomasz Łozowicki	16-01-2026	14:30	16:00	01:30
28 z 30 Symulacje sytuacji z klientami i analiza case studies – zajęcia praktyczne	Tomasz Łozowicki	23-01-2026	08:00	10:30	02:30
29 z 30 Przerwa	Tomasz Łozowicki	23-01-2026	10:30	10:45	00:15
30 z 30 Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie + obserwacja w warunkach symulowanych	-	23-01-2026	10:45	11:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 441,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 050,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Maciej Szut

Konsultant biznesowy, trener sprzedaży. Specjalizacja: zarządzanie, rozwój przedsiębiorstw oraz pracowników, sprzedaż, przywództwo.

W 2014 roku współzałożył firmę Red Snake, wprowadzając na Polski rynek nieznany dotąd produkt w branży Odnawialnych Źródeł Energii. Był odpowiedzialny za sprzedaż i marketing. Budował sieć dystrybucji, w której znalazło się blisko 200 firm, wspólnie zatrudniających ponad 600 osób. Szkolił w organizacji ponad 300 osób w zakresie sprzedaży i marketingu produktów. Jest fundatorem Fundacji Czyste Powietrze, której misją jest dbanie o jakość powietrza i pomoc w wyjściu z ubóstwa energetycznego. W 2020 rozpoczął studia na kierunku Zarządzanie, na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: prowadzi aktywnie szkolenia dla firm m.in. Asgard, Pitern, ACO Sp. z o.o. Sp.k., LION, Betmor, Transkap. Przeprowadza walidację świadczonych usług m.in. z zakresu zarządzania, komunikacji, strategii, projektów, wartości, marketingu.



2 z 2

Tomasz Łozowski

Trener biznesu, Manager ds. komunikacji, zarządzania. Na co dzień zarządza zespołem, odpowiadając nie tylko za realizację celów operacyjnych, lecz także za kształtowanie i wdrażanie polityki personalnej w organizacji. Specjalizuje się w budowaniu efektywnych zespołów, zarządzaniu różnorodnością, komunikacji wewnętrznej oraz wspieraniu procesów zmian w firmie. Aktywnie prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji międzypokoleniowej oraz zarządzania wiekiem. Łączy perspektywę praktyka zarządzania z doświadczeniem trenerskim, dzięki czemu przekazuje uczestnikom nie tylko wiedzę teoretyczną, ale i sprawdzone rozwiązania do zastosowania w codziennej pracy. Wykształcenie wyższe, ukończył studia podyplomowe: zarządzanie projektami. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: Wykształcenie wyższe, ukończył studia podyplomowe: zarządzanie projektami. Realizował szkolenia z niniejszej tematyki m.in. dla Meliński, WTB Kancelaria Brokerska, ACO.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników:

- prezentacja przygotowana przez trenera wraz z materiałami
- dostęp do literatury zgodnej z tematem szkolenia
- zestawy ćwiczeń dla uczestników szkolenia

Uzupełnienie do Informacji dodatkowej:

Uczestnik szkolenia otrzyma: Zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi - min 80 % obecności oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego 80% punktów z testu oraz pozytywnego wyniku z formy walidacji w postaci obserwacji w warunkach symulowanych." Materiały szkoleniowe - opisane w karcie usług

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.

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia 44 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 33 godzin + przerwy 2 godz. 15 min. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Uczestnik otrzyma:

- zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi i zaliczeniu pozytywnie walidacji i zapewnieniu min. 80% frekwencji
- materiały - opisane w programie ramowym usługi oraz w zakładce "Informacje o materiałach dla uczestników usługi"

Informacje dodatkowe:

1. 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.
2. Karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.

Cd. w programie ramowym

Adres

ul. Truskawiecka 3
60-478 Poznań
woj. wielkopolskie

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.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marta Ozga

E-mail marta.ozga@ozgaconsulting.com

Telefon (+48) 501 161 301