



Creative Brand
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Szkolenie: Sukcesja w firmie rodzinnej – jak przygotować ludzi, proces i strategię przekazania biznesu w praktyce.

Numer usługi 2025/11/08/192199/3136604

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 04.02.2026 do 05.02.2026

2 100,00 PLN brutto

2 100,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- właścicieli i współwłaścicieli **firm rodzinnych**,
- **sukcesorów** przygotowujących się do przejęcia odpowiedzialności w biznesie rodzinnym,
- **członków zarządów, menedżerów, dyrektorów oraz liderów zespołów** w firmach rodzinnych,
- **pracowników działów HR** oraz osób wspierających proces rozwoju i komunikacji w organizacjach rodzinnych.

Udział w szkoleniu jest rekomendowany dla osób, które:

- planują lub już rozpoczęły **proces sukcesji** w firmie rodzinnej,
- chcą lepiej zrozumieć **rolę nestora, sukcesora, pracowników i doradców** w przekazywaniu odpowiedzialności,
- chcą poznać **praktyczne narzędzia budowania wspólnej wizji, strategii i komunikacji** w procesie sukcesyjnym,
- poszukują uporządkowania wiedzy o sukcesji z perspektywy **ludzkiej, organizacyjnej i strategicznej**.

Nie jest wymagana wiedza prawnicza ani doświadczenie doradcze.

Mile widziane doświadczenie w zarządzaniu, prowadzeniu zespołów lub uczestnictwie w procesach rozwojowych firmy rodzinnej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

03-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do świadomego planowania i realizacji procesu sukcesji w firmie rodzinnej.

W jego wyniku uczestnik identyfikuje kluczowe elementy skutecznej sukcesji, analizuje role nestora, sukcesora i kluczowych pracowników w procesie zmiany pokoleniowej oraz opracowuje wstępne założenia strategii przekazania biznesu z uwzględnieniem aspektów organizacyjnych, komunikacyjnych i wartości rodzinnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje kluczowe etapy procesu sukcesji w firmie rodzinnej oraz ich znaczenie dla ciągłości organizacji.	Uczestnik wskazuje poprawną kolejność etapów procesu sukcesji oraz określa ich cel i znaczenie w utrzymaniu ciągłości biznesu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia role nestora, sukcesora, pracowników i działu HR w procesie przekazywania odpowiedzialności.	Uczestnik dobiera właściwe zadania i odpowiedzialności do poszczególnych ról w procesie sukcesyjnym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik określa znaczenie wartości rodzinnych i wspólnej wizji dla budowania strategii sukcesyjnej.	Uczestnik wskazuje elementy strategii sukcesyjnej wynikające z wartości i wspólnej wizji firmy rodzinne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje czynniki sprzyjające i utrudniające skuteczną sukcesję w kontekście relacji, komunikacji i gotowości emocjonalnej stron.	Uczestnik rozpoznaje przykłady zachowań, postaw i barier komunikacyjnych, które wpływają na powodzenie sukcesji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje podstawowe modele sukcesji (wewnętrzna, zewnętrzna, mieszana) oraz ich konsekwencje dla firmy rodzinnej.	Uczestnik wybiera poprawny opis modelu sukcesji w odniesieniu do przedstawionego scenariusza.	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

Proces sukcesji to jedno z najważniejszych wyzwań, przed którymi stoją dziś firmy rodzinne.

Zgodnie z badaniami, większość firm rodzinnych w Polsce znajduje się w fazie przygotowania do przekazania zarządzania i własności kolejnemu pokoleniu, jednak niewiele z nich posiada opracowany plan sukcesyjny.

Brak przygotowania do tej zmiany może prowadzić do konfliktów, utraty wiedzy, a nawet destabilizacji działalności.

Szkolenie odpowiada na rosnącą potrzebę świadomego planowania sukcesji – w wymiarze organizacyjnym, relacyjnym i strategicznym.

Dzień 1

1. Wprowadzenie do sukcesji w firmie rodzinnej

- Czym jest sukcesja i dlaczego jest kluczowa dla trwałości firm rodzinnych w Polsce.
- Statystyki i najczęstsze wyzwania w procesie sukcesji.
- Sukcesja jako proces biznesowy, emocjonalny i relacyjny.

2. Kluczowe role w sukcesji – nestor, sukcesor, pracownicy, HR

- Rola i odpowiedzialność nestora w przygotowaniu przekazania firmy.
- Rola sukcesora i jego rozwój w kierunku przywództwa.
- Rola pracowników i działu HR w budowaniu gotowości organizacyjnej.
- Wyzwania komunikacyjne w relacjach rodzinnych i zespołowych.

3. Model pięciu obszarów sukcesji w firmie rodzinnej

- Analiza pięciu kluczowych obszarów wpływających na trwałość sukcesji.
- Jak rozpoznać mocne i słabe strony organizacji w każdym z obszarów.
- Gotowość rodziny i firmy do przekazania odpowiedzialności.

4. Wspólna wizja i strategia sukcesji

- Znaczenie wspólnej wizji przyszłości firmy rodzinnej.
- Jak wypracować wspólną strategię między pokoleniami.
- Wartości jako fundament decyzji strategicznych.

Ćwiczenie refleksyjne: mapa wartości rodzinnych i priorytetów rozwojowych firmy.

Dzień 2

1. Przywództwo w procesie sukcesji

- Budowanie autorytetu sukcesora – postawy, kompetencje, komunikacja.
- Przywództwo nestora w roli mentora i opiekuna procesu.

- Typowe błędy w przejmowaniu władzy i jak ich unikać.

2. Emocje, konflikty i komunikacja w sukcesji

- Mechanizmy konfliktów międzypokoleniowych.
- Jak rozmawiać o trudnych tematach w rodzinie i firmie.
- Komunikacja wspierająca zaufanie i współodpowiedzialność.

3. Czynniki sukcesu w procesie sukcesji

- Co decyduje o trwałości przekazania biznesu.
- Jakie decyzje należy podjąć na poszczególnych etapach.
- Rola doradców, HR i zewnętrznych ekspertów.

4. Opracowanie wstępnego planu sukcesji

- Struktura planu: ludzie – proces – strategia.
- Jak przełożyć wizję na konkretne działania.
- Przykłady planów sukcesyjnych z polskich firm rodzinnych.

Ćwiczenie praktyczne: uczestnik formułuje własne wstępne założenia planu sukcesyjnego (szkic strategii).

5. Walidacja

Metody pracy

Prezentacje trenerskie, mini-wykłady, analiza przypadków, ćwiczenia refleksyjne indywidualne i grupowe, dyskusja moderowana, sesja pytań i odpowiedzi.

Liczba godzin dydaktycznych

12 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut), w tym 45 minut walidacja.

Przerwy nie wliczają się w czas szkolenia.

Walidacja

Test teoretyczny online sprawdzający wiedzę z wynikiem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 dzień 1	-	04-02-2026	10:00	14:30	04:30
2 z 3 dzień 2	-	05-02-2026	10:00	13:45	03:45
3 z 3 walidacja - test wiedzy	Mateusz Wrześniński	05-02-2026	13:45	14:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Wrzesiński

Mateusz to ekspert z blisko 20-letnim doświadczeniem w pracy z menedżerami i zespołami, który rozumie ich codzienne wyzwania z poziomu operacyjnego, projektowego i zarządczego.

Wspierał i rozwijał liderów przeprowadzając ich przez zmiany, ewolucje zespołów czy codziennewyzwania operacyjne.

Łączy strategiczne spojrzenie z praktycznym podejściem i narzędziami, które natychmiastprzekładają się na skuteczność liderów.

Dzięki połączeniu strategicznego myślenia z praktycznym doświadczeniem

i umiejętnością tworzenia prostych, ale skutecznych narzędzi, pomaga liderom działać pewniej,efektywniej i z większą samodzielnością.

Działa konkretnie, bez zbędnej teorii –

jest doświadczonym marketingowcem, specjalistą od e-commerce oraz AI w biznesie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1.Wymagany poziom obecności na zajęciach min. **80% czasu szkoleniowego**.

2.Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Materiały szkoleniowe:

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

a) opracowane materiały edukacyjne - skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej,

b) prezentacja, która była wyświetlana podczas szkolenia

c) pomoce dydaktyczne takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe,

Warunki uczestnictwa

Szkolenie przeznaczone jest dla osób zaangażowanych w działalność firm rodzinnych – właścicieli, sukcesorów, menedżerów, członków rodzin biznesowych oraz pracowników wspierających procesy organizacyjne i komunikacyjne w firmie.

Celem udziału jest zdobycie praktycznej wiedzy i narzędzi do przygotowania procesu sukcesji – z perspektywy ludzi, relacji i strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Nie jest wymagana wiedza prawnicza ani ekonomiczna – szkolenie skierowane jest do osób, które chcą świadomie planować i wdrażać proces przekazania odpowiedzialności w firmie rodzinnej.

Uczestnik powinien posiadać:

- podstawową umiejętność obsługi komputera, przeglądarki internetowej i narzędzi biurowych,
- indywidualne stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu,
- mikrofon i kamerę (zalecane dla aktywnego udziału w zajęciach online).

Szkolenie realizowane jest w formule **zdalnej, w czasie rzeczywistym – poprzez platformę ClickMeeting.**

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: **ClickMeeting.**

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);

- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana

najnowsza wersja)

- Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: ClickMeeting.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



KAROLINA NAWROT

E-mail karolina.nawrot@creativebrand.pl

Telefon (+48) 511 509 703