



Szkolenie - Nowoczesne strategie zarządzania zespołem i skuteczne podejmowanie decyzji

Numer usługi 2025/12/01/159753/3184050

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5
508 ocen

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 27.04.2026 do 28.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Identyfikatory projektów

Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Kierunek - Rozwój

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich kierowników, zarówno tych, którzy dopiero objęli funkcję kierowniczą, jak i dla tych, którzy zajmują się kierowaniem już od jakiegoś czasu. Szkolenie polecane dyrektorom, kierownikom, menadżerom zainteresowanym poprawą swoich wyników, liderom poszukującym nowych sposobów oddziaływania, specjalistom przygotowującym się do zadań zarządczych; każdemu, kto organizuje pracę własną i innych.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorski

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji	20-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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

Usługa przygotowuje do zarządzania zespołem oraz daje możliwość uporządkowania dotychczasowej wiedzy z zakresu motywowania, delegowania zadań i wyznaczania celów oraz usprawnienia pracy własnej i całego zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje wiedzę jakie czynniki wpływają na zaangażowanie	Określa kluczowe czynniki wpływające na zaangażowanie pracowników, takie jak kultura organizacyjna, przywództwo, możliwości rozwoju	Test teoretyczny
Charakteryzuje regułę zaangażowania i konsekwencji	Określa zasadę zaangażowania oraz konsekwencje braku zaangażowania dla organizacji i jej pracowników	Test teoretyczny
Ocenia potencjał pracowników	Określa zadania zgodnie z umiejętnościami i kompetencjami poszczególnych pracowników, zapewniając efektywność i motywację	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

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ PIERWSZY:

PRETEST

MODUŁ 1 :

BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM

KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?

- Budowanie pozytywnego wizerunku i zaufania wśród podwładnych
- Właściwa postawa osoby zarządzającej zespołem

MODUŁ 2 :

MÓJ ZESPÓŁ

- Rozpoznawanie potrzeb pracowników
- Różnice w oczekiwaniach pracownika i przełożonego
- Wzmacnianie zaangażowania zespołu i pracowników
- Komunikacja i atmosfera w zespole- kluczowym elementem współpracy zespołowej

MODUŁ 3 :

SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA

- Funkcje komunikacji w procesie kierowania.
- Rodzaje słuchania i rola czujnego słuchania w zadowalającej współpracy
- Angażowanie pracowników do działania

MODUŁ 4 :

BUDOWANIE RELACJI

- Budowanie zaufania wśród podwładnych
- Budowanie relacji ze współpracownikami

- Relacja szef- kolega
- Świadome budowanie relacji – co wolno, a czego unikać

DZIEŃ DRUGI:

MODUŁ 1 :

INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA

MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”

- Pochwała/ konstruktywna krytyka
- Rola feedbacku w rozwoju jednostki i grupy
- Motywacja wewnętrzna i motywacja zewnętrzna
- Poszukiwanie źródeł motywacji wewnętrznej

MODUŁ 2 :

ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU

- Czym się różnią cele osobiste od celów zespołu?
- Jak komunikować cele
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie
- Wyznaczanie priorytetów
- Zlecenie zadań i efektywne ich egzekwowanie
- Zadania w zespole – rozwój partnerstwa i współpracy

MODUŁ 3 :

RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI

- Rozmowa oceniająca,
- Podsumowująca,
- Motywująca

MODUŁ 4 :

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

Moje wnioski

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	27-04-2026	09:00	09:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?	Piotr Babiński	27-04-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	27-04-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 MÓJ ZESPÓŁ	Piotr Babiński	27-04-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	27-04-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 16 SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA	Piotr Babiński	27-04-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	27-04-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 16 BUDOWANIE RELACJI	Piotr Babiński	27-04-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 16 INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”	Piotr Babiński	28-04-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	28-04-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU	Piotr Babiński	28-04-2026	10:40	12:55	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	28-04-2026	12:55	13:20	00:25
13 z 16 RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI	Piotr Babiński	28-04-2026	13:20	15:35	02:15
14 z 16 Przerwa	Piotr Babiński	28-04-2026	15:35	15:45	00:10
15 z 16 PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Piotr Babiński	28-04-2026	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	28-04-2026	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Babiński

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach zarządzających w firmach zagranicznych i polskich.

Umiejętności menedżerskie w zakresie nowoczesnego zarządzania marketingowego, finansowego oraz zasobami ludzkimi doskonalił na stażach w Institut Francais de Gestion.

Gruntowną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał

przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job.

Ma kilkunastoletnie praktyczne doświadczenie w prowadzeniu zaawansowanych negocjacji w branży FMCG. Przez 6lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3lata zarządzał zarządzał firmą, gdzie odpowiedzialny był za budowę selektywnej dystrybucji towarów luksusowych. Wprowadzał na rynek polski m.in. marki Duracell, Juvena, Martini, Johnnie Walker, Braun, Gala i Palm.

Specjalizacja trenerska:

Rozwój kompetencji menedżerskich,
Budowanie zespołu,
Motywowanie i motywacja,
Przywództwo,
Delegowanie zadań,
Rozwój kompetencji handlowych,
Rozmowa handlowa i techniki sprzedaży,
Negocjacje handlowe sprzedażowe i zakupowe;
Zarządzanie sprzedażą,
Budowanie trwałych relacji z klientami,
Sprzedaż przez internet i telefon,
Obsługa klienta,
Strategie obrony ceny,
Asertywność,
Komunikacja i współpraca w zespole,
Prezentacje publiczne i autoprezentacja,
Wywieranie wpływu, sztuka perswazji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej (skrypt), teczki, notesy i długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu wysłany e-mail z e-bookiem tematycznym (format pdf).

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

ul. Szybowcowa 1/a
40-502 Katowice
woj. śląskie

Kontakt



MARZENA MRUKWA

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145