

Polska Akademia
Treningu Spółka z
ograniczoną
Odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

326 ocen

Kurs - Akademia menedżera i zarządzanie biznesem w czasach ciągłych zmian.

Numer usługi 2025/12/04/159337/3191251

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 12.12.2025 do 14.12.2025

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	- Osoby pełniące funkcje menedżerskie lub kierownicze, z minimum rocznym doświadczeniem w zarządzaniu zespołem, odpowiedzialne za organizację pracy, delegowanie zadań, ocenę pracowników oraz podejmowanie decyzji strategicznych. - Właściciele firm i osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, które planują rozwój swojej działalności i chcą przygotować się do budowania oraz skutecznego zarządzania zespołem.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	11-12-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	25
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do skutecznego zarządzania zespołem i prowadzenia działalności w dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym. Uczestnicy rozwijają umiejętności komunikacyjne, przywódcze, organizacyjne oraz kompetencje związane z planowaniem, podejmowaniem decyzji i motywowaniem pracowników – także w perspektywie

przyszłego budowania i zarządzania zespołem przez osoby obecnie prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzuje specyfikę pracy w świecie online oraz zasady skutecznej współpracy zespołów rozproszonych.	omawia wyzwania pracy zdalnej, wskazuje zasady efektywnej pracy zespołu rozproszonego.	Test teoretyczny
definiuje personal branding oraz filary komunikacji w social selling	poprawnie wyjaśnia pojęcie personal branding, wymienia filary komunikacji w social selling	Test teoretyczny
opisuje style przywództwa oraz ich zastosowanie w pracy z zespołem	rozdzieli style przywództwa, wskazuje sytuacje ich praktycznego zastosowania	Test teoretyczny
stosuje komunikację perswazyjną oraz angażującą w pracy z zespołem	wykorzystuje techniki perswazyjne w symulacji rozmowy, prowadzi wypowiedź angażującą zgodnie z zasadami komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
dostosowuje sposób komunikacji do wzrokowca, słuchowca i kinestetyka	prawidłowo identyfikuje typ rozmówcy, dobiera odpowiednią formę komunikatu	Analiza dowodów i deklaracji
prowadzi angażujące spotkanie zespołu z wykorzystaniem techniki „HOOK”	przygotowuje strukturę spotkania, stosuje minimum 1 technikę HOOK w symulacji	Analiza dowodów i deklaracji
stosuje storytelling w komunikacji menedżerskiej	tworzy krótką historię wspierającą przekaz, wykorzystuje elementy narracyjne w komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
motywuje zespół z wykorzystaniem dopasowanego stylu przywództwa i delegowania	dobiera styl przywództwa do sytuacji, prawidłowo przekazuje zadania delegowane	Analiza dowodów i deklaracji
wykorzystuje mowę ciała w komunikacji menedżerskiej	utrzymuje właściwą postawę, stosuje adekwatny kontakt wzrokowy i gesty	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
buduje autentyczny i kompetentny wizerunek menedżera w pracy z zespołem	prezentuje spójny wizerunek w wypowiedziach, zachowuje postawę autentyczną w symulacjach	Analiza dowodów i deklaracji

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

Szkolenie obejmuje 25 godzin dydaktycznych (tj. 18 godzin i 45min zegarowych)

Łącznie zajęć dydaktycznych teoretycznych 9 oraz praktycznych 14

Przerwy są wliczone w ogólny czas usługi rozwojowej. Harmonogram usługi może ulec nieznacznemu przesunięciu, ponieważ ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych: 1 godzina dydaktyczna to 45 minut.

W trakcie realizacji zajęć wykorzystywane są metody aktywizacyjne nauczania, w tym elementy pracy warsztatowej, dyskusje moderowane, analiza przypadków, odgrywanie ról, burza mózgów, ćwiczenia praktyczne oraz interaktywne narzędzia cyfrowe. Celem zastosowania tych metod jest zwiększenie zaangażowania uczestników, utrwalenie wiedzy oraz rozwój praktycznych umiejętności.

Dzień 1 (teoria: 2h dydaktyczne, praktyka: 2h dydaktyczne)

- Praca w świecie online, jak pracować z zespołem rozproszonym
- Jak zadbać o wizerunek osoby autentycznej i kompetentnej w pracy z zespołem
- Komunikacja perswazyjna
- Wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk w pracy menedżera
- Personal Branding i obecność w mediach społecznościowych oraz filary komunikacji w Social Selling

Dzień 2 (teoria: 4h dydaktyczne, praktyka: 6h dydaktycznych)

- Wykorzystanie różnorodności w zespole
- Trójkąt idealnego menedżera czyli o 3 kluczowych kompetencjach
- Jak prowadzić spotkanie zespołu, żeby było angażujące
- Komunikacja angażująca
- Wykorzystanie techniki „HOOK” w spotkaniach z zespołem
- Storytelling w pracy menedżera

Dzień 3 (teoria: 3h dydaktyczne, praktyka: 6h dydaktycznych)

- Motywowanie które angażuje
- Zrozumienie stylów przywództwa i ich zastosowania w pracy z zespołem
- Delegowanie
- Mowa ciała menedżera autentycznego

Walidacja

Forma walidacji:

Walidacja odbywa się zdalnie, bez udziału walidatora w trakcie szkolenia.

Metody walidacji:

Test teoretyczny: Uczestnik przystępuje do testu wiedzy bezpośrednio po zakończeniu szkolenia. Test został przygotowany wyłącznie przez walidatora, bez jakiegokolwiek ingerencji trenera prowadzącego usługę. Test zawiera pytania, pozwalające ocenić, czy uczestnik osiągnął zakładane efekty uczenia się. Test sprawdzany jest przez walidatora, a wynik zostaje przekazany uczestnikowi po jego weryfikacji.

Analiza dowodów i deklaracji: Uczestnik przesyła dokumentację potwierdzającą nabycie praktycznych umiejętności w formie zdjęć i nagrań wideo z wykonanych działań. Walidator dokonuje analizy przesłanych materiałów na podstawie wcześniej określonych kryteriów, bez kontaktu bezpośredniego z uczestnikiem.

Potwierdzenie walidacji: Pozytywna ocena walidacji skutkuje wydaniem zaświadczenia potwierdzającego osiągnięcie efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Praca w świecie online, jak pracować z zespołem rozproszonym (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	12-12-2025	17:00	17:45	00:45
2 z 18 Jak zadbać o wizerunek osoby autentycznej i kompetentnej w pracy z zespołem (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	12-12-2025	17:45	18:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 18 Komunikacja perswazyjna - Wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk w pracy menedżera (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	12-12-2025	18:30	19:15	00:45
4 z 18 Personal Branding i obecność w mediach społecznościowych oraz filary komunikacji w Social Selling (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	12-12-2025	19:15	20:00	00:45
5 z 18 Wykorzystanie różnorodności w zespole (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	13-12-2025	08:00	09:30	01:30
6 z 18 Trójkąt idealnego menedżera czyli o 3 kluczowych kompetencjach (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	13-12-2025	09:30	11:45	02:15
7 z 18 Przerwa	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	13-12-2025	11:45	12:00	00:15
8 z 18 Jak prowadzić spotkanie zespołu, żeby było angażujące - Komunikacja angażująca (współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	13-12-2025	12:00	14:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 18 Przerwa	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	13-12-2025	14:15	14:30	00:15
10 z 18 Wykorzystanie techniki „HOOK” w spotkaniach z zespołem (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	13-12-2025	14:30	15:15	00:45
11 z 18 Storytelling w pracy menedżera (współdzielenie ekranu)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	13-12-2025	15:15	16:00	00:45
12 z 18 Motywowanie które angażuje (współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	14-12-2025	08:00	10:15	02:15
13 z 18 Zrozumienie stylów przywództwa i ich zastosowania w pracy z zespołem (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	14-12-2025	10:15	11:45	01:30
14 z 18 Przerwa	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	14-12-2025	11:45	12:00	00:15
15 z 18 Delegowanie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	14-12-2025	12:00	13:30	01:30
16 z 18 Mowa ciała menedżera autentycznego (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	14-12-2025	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 18 Przerwa	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	14-12-2025	15:00	15:15	00:15
18 z 18 Walidacja	-	14-12-2025	15:15	15:45	00:30

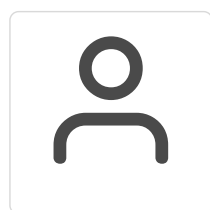
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Matuszewicz - Pawłowska

Ekspertka w dziedzinie sprzedaży, rozwoju osobistego i nowoczesnych narzędzi biznesowych. Trenerka i coach z 15-letnim doświadczeniem szkoleniowym oraz 20-letnią praktyką w sprzedaży. Autorka kursu „Jak wzmocnić sprzedaż dzięki mediom społecznościowym”. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, budowania marki osobistej, obsługi klienta, wystąpień publicznych i prezentacji online. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ponad 3500 godzin szkoleń dla kadry menedżerskiej i pracowników firm z różnych sektorów. Współpracuje z Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu, Bydgoszczy i Łodzi. Posiada bogate doświadczenie praktyczne – przeszła wszystkie szczeble sprzedaży: od D2D i call center po B2B i B2C. W ramach współpracy z WSB Uniwersytet Merito w ciągu ostatnich 5 lat prowadziła zajęcia z zarządzania zespołem i biznesem takie jak: motywacja, delegowanie, komunikacja w zespole, współpraca, egzekwowanie zadań, rozmowa dyscyplinująca. Posiada doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat, co spełnia wymagania formalne dotyczące prowadzenia usług szkoleniowych i walidacyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kursant otrzymuje na szkoleniu skrypt szkoleniowy zawierający tematykę omawianą na szkoleniu, dostęp do prezentacji multimedialnej i materiałów wideo z fragmentami pokazów instruktażowych oraz karty pracy / notatki szkoleniowe umożliwiające samodzielne utrwalenie wiedzy oraz zapisanie obserwacji z części praktycznej.

Warunki uczestnictwa

Dla uczestników korzystających z dofinansowania:

Dla zajęć stacjonarnych obowiązuje imienna lista obecności. W przypadku zajęć realizowanych w formie zdalnej w czasie rzeczywistym (online) dokumentowana jest obecność za pomocą raportów z logowań. Uczestnictwo w usłudze uznaje się za zaliczone przy frekwencji wynoszącej co najmniej 80% lub według regulaminu Operatora.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę. Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej na 1 dzień roboczy przed rozpoczęciem realizacji usługi.

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana w formie usługi stacjonarnej zostanie w całości zrealizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Podstawy prawne zwolnienia z vat :

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Warunki techniczne

Komputer z kamerą, mikrofonem i głośnikiem

System operacyjny: Windows 10 lub nowszy / macOS / Linux

Co najmniej 2 GB pamięci RAM

Stabilne łącze internetowe min. 512 kb/s

Przeglądarka internetowa, platforma Zoom

Kontakt



Joanna Górecka

E-mail szkolenia@polskaakademiatreningu.pl

Telefon (+48) 453 107 008