



AVENHANSEN Sp. z
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 398 ocen

Project Manager - skuteczna komunikacja, przywództwo, negocjacje i rozwiązywanie konfliktów

Numer usługi 2025/12/17/5061/3217912

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 11.06.2026 do 12.06.2026

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

114,32 PLN brutto/h

92,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie rekomendowane jest dla kierowników projektów , chcących doskonalić swoje umiejętności zarządzania projektem.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzmocnienie kompetencji miękkich niezbędnych do sprawnego realizowania projektów. Uczestnicy zostaną przygotowani do samodzielnego i efektywnego przekazywania komunikatów w taki sposób, aby porozumiewanie się i współdziałanie w zespole było efektywne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe zasady komunikowania się w zespole projektowym	Wymienia elementy skuteczne komunikacji w zespole projektowym	Test teoretyczny
Charakteryzuje style kierowania projektem	Wymienia poznane style kierowania projektem i opisuje jeden wybrany	Test teoretyczny
Charakteryzuje narzędzia kierowania interesariuszami projektu	Wymienia i opisuje min. 3 narzędzia kierowania interesariuszami projektu	Test teoretyczny
Rozróżnia konflikty konstruktywne i destruktywne oraz sposoby rozwiązywania go	Definiuje czym jest konflikt konstruktywny i destruktywny	Test teoretyczny
	Podaje różnice między konfliktem konstruktywnym i destruktywnym oraz sposoby radzenia sobie z nim	Test teoretyczny
Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się ze współpracownikami	Wymienia poznane typy błędów i blokad komunikacyjnych	Test teoretyczny
	Opisuje wybraną strategię komunikacyjną ułatwiającą porozumiewanie się ze współpracownikami	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

Szkolenie rekomendowane jest dla kierowników projektów, chcących doskonalić swoje umiejętności zarządzania projektem.

Intensywny trening dla kierowników projektów, który pozwoli na wzmocnienie kompetencji miękkich niezbędnych do sprawnego realizowania projektów. Główny nacisk podczas warsztatów zostanie położony na wzmocnienie procesu komunikacji w zespole projektowym, wzrost zaangażowania i motywacji w osiąganiu celów biznesowych projektu.

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I. KLUCZOWE KOMPETENCJE MIĘKKIE PROJECT MANAGERA (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja)

1. Kompetencje twarde vs kompetencje miękkie
2. Dlaczego potrzebne są kompetencje miękkie w zarządzaniu projektem?
3. Jak zarządzać zespołem projektowym, aby sprawnie zrealizować założone cele biznesowe?

MODUŁ II. KOMUNIKACJA W ZESPOLE PROJEKTOWYM (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test, case study)

1. Znaczenie procesu komunikacji w realizowaniu projektów
 2. Komunikacja i relacje w zespole
 3. Nie wszystko można przekazać **wirtualnie!**
 4. Błędy komunikacyjne w zespole projektowym
- Komunikacja w projekcie to nie tylko dystrybucja informacji
 - Opisywanie zjawisk, bez szerszego kontekstu
 - Natłok informacji
 - Brak umiejętności przyjmowania perspektywy drugiej strony

MODUŁ III. PLAN KOMUNIKACJI W PROJEKCIE (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, case study)

1. Wizja i cele projektu
2. Mapa interesariuszy projektu
3. Plan - Mapa wymiany informacji
4. Systematyczny monitoring i aktualizacja planu
5. Dzielenie się wiedzą w projekcie - Baza wiedzy

MODUŁ IV. KICK-OFF MEETING - CO ZROBIĆ, ŻEBY BYŁO UDANE? (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, burze mózgów)

1. Po co organizuje się spotkanie kick-off meeting?
2. Przedstawienie wizji projektu i celów biznesowych
3. Struktura spotkania
4. Ćwiczenia indywidualne: Kick-off meeting

MODUŁ V. PRZYWÓDZTWO I MOTYWOWANIE W ZESPOLE (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, odgrywanie ról)

1. Osiem paradoksów kierownika projektu według Toma Petersa
2. Style kierowania. Test na poznanie własnego stylu
3. Współpraca i partnerstwo jako główna idea kierowania zespołem projektowym
4. Czynniki mające wpływ na pozytywne postrzeganie projektu?
5. Jak poprawić postrzeganie projektu i zmotywować zespół projektowy?

MODUŁ VI. NEGOCJACJE W ZARZĄDZANIU PROJEKTAMI (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, case study)

1. Typy negocjacji: Przegrana - przegrana; Wygrana - przegrana; Wygrana - wygrana
2. Style negocjacji: styl twardy, styl miękki, styl rzeczowy
3. Ćwiczenie: Nasze negocjacje

MODUŁ VII. ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW, POTENCJALNYCH KONFLIKTÓW (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test, gra szkoleniowa)

1. Przyczyny konfliktów: organizacyjne, społeczne, osobowe
2. Różne rodzaje konfliktów: wartości, społeczne, dotyczące podziałów zasobów, kompetencji
3. Sygnały konfliktu
4. **Autorska Gra szkoleniowa**
5. Ćwiczenie: Test - model stylów reakcji na konflikt
6. Jak prowadzić trudne rozmowy?

MODUŁ VIII. SPOTKANIA ROBOCZE W ZESPOLE PROJEKTOWYM (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, burze mózgów)

1. Powody organizowania spotkań w zespole projektowym?
2. Dlaczego większość spotkań trwa minimum godzinę?
3. Jak przeprowadzić krótkie i merytoryczne spotkania w zespole projektowym?
4. Prezentacje - korzystać z nich na spotkaniach czy nie?

MODUŁ IX. WALIDACJA- test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Szkolenie prowadzone jest w formie aktywnych warsztatów, z udziałem wszystkich uczestników szkolenia poprzez zaangażowanie w:

- mini-wykłady
- dyskusje
- odgrywanie ról
- case study
- testy
- ćwiczenia indywidualne i grupowe
- burze mózgów
- gra szkoleniowa

Struktura zajęć:

- praca warsztatowa 80%
- mini wykłady 20%

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min).

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/project-manager-skuteczna-komunikacja-przywodztwo-negocjacje-i-rozwiazywanie-konfliktow-2026-06-11-poznan.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Project Manager - skuteczna komunikacja, przywództwo, negocjacje i rozwiązywanie konfliktów	Adrianna Zbińska	11-06-2026	10:00	17:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 3 Project Manager - skuteczna komunikacja, przywództwo, negocjacje i rozwiązywanie konfliktów	Adrianna Zbińska	12-06-2026	09:00	15:45	06:45
3 z 3 WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	Adrianna Zbińska	12-06-2026	15:45	16:00	00:15

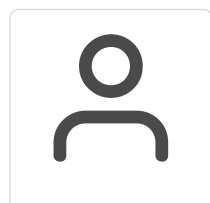
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	114,32 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrianna Zbińska

Trener i praktyk. Wieloletni menedżer, kierujący zespołami i projektami. Posiada 15 letnie doświadczenie w sprzedaży i obsłudze klienta. Od 1998 roku prowadzi szkolenia biznesowe. Doświadczenie zdobywała jako: kierownik Biura Zarządu i Controllingu w firmie produkcyjnej

„Hanka” S.A., dla której współtworzyła, wdrożyła system controllingu. Kolejne zajmowane stanowiska to menedżer zespołu sprzedawców i menedżer ds. szkoleń. Podczas swojej kariery zawodowej zbudowała i zarządzała zespołem, który osiągnął trzecie miejsce w Polsce za wyniki w sprzedaży w latach 2001-2002.

Wieloletni trener i wykładowca między innymi w Wyższej Szkole Menedżerskiej w Legnicy.

Ukończyła zarządzanie oraz prawo na Uniwersytecie Wrocławskim, a także studia podyplomowe pedagogiczne na Uniwersytecie Zielonogórskim.

Ukończone kursy:

- Management Skills Seminar;
- Limra International Inc. Unit Manager's Training Seminar;
- Limra International Inc.
- Szkolenie dla trenerów: Piotra Tymochowicza
- Szkolenia trenerskie (dwa poziomy) – Metaedukacja
- Szkolenia trenerskie (dwa poziomy) – Moderator Studia Pedagogiczne
- Szkolenia wewnętrzne – cyklicznie prowadzone w TU Allianz Polska SA w latach: 1999 – 2003

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia, testy) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%).

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych”.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego w BUR jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia gwarantujemy:

- Pełną interaktywność szkolenia z Trenerem AVENHANSEN
- Miłą i fachową obsługę
- Doświadczenie i doskonałe przygotowanie merytoryczne Trenera
- Odpowiednio dobrane metody i techniki szkoleniowe
- Autorskie materiały szkoleniowe
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- **Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu każdy uczestnik będzie mógł kontaktować się z Trenerem mailowo lub/i telefonicznie w celu uzyskania pomocy przy wdrażaniu umiejętności zdobytych podczas szkolenia)**
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów oraz wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia w ramach stworzonego specjalnie w tym celu profesjonalnego forum szkoleniowego: **Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl**

*** 1 godz. szkoleniowa = 45 minut**

(Przerwy nie są wliczone w czas trwania szkolenia)

Adres

ul. Piekary 5

61-823 Poznań

woj. wielkopolskie

Hotel**** DeSilva Premium Poznań

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452