

**TRENING UMIEJĘTNOŚCI
MENADŻERSKICH - EFEKTYWNE
ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM - Grupa III**

Numer usługi 2025/12/23/153801/3228220

5 500,00 PLN brutto
5 500,00 PLN netto
305,56 PLN brutto/h
305,56 PLN netto/h

BEZ TABU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ NON PROFIT

★★★★★ 4,9 / 5

14 ocen

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 27.01.2026 do 28.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Medycyna
Grupa docelowa usługi	Pracownicy odpowiedzialni za zarządzanie oraz przewidziani do awansu z branży farmaceutycznej i medycznej.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	26-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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

- Poprawienie efektywności zarządzania personelem apteki w oparciu o nowoczesne techniki kierowania zespołem.
- Poprawa przepływu informacji między pracownikami i Kierownikami apteki.
- Rozwijanie umiejętności interpersonalnych potrzebnych w porozumiewaniu się i kierowaniu ludźmi.
- Doskonalenie sposobów i form skutecznego motywowania pracowników apteki do efektywniejszej pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność zarządzania personelem apteki w oparciu	Poznanie nowoczesnych technik zarządzania zespołem	Wywiad swobodny
Zarządzanie przepływem informacjami	Opracowanie zasad komunikacji	Wywiad swobodny

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

BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU W APTECE.

Określenie własnego stylu kierowania - dopasowanie własnego stylu kierowania do zespołu apteki i sytuacji zewnętrznej.

Dostarczenie uczestnikom niezbędnej wiedzy na temat funkcjonowania zespołu oraz usprawnianie osobistych umiejętności sprzyjających współdziałaniu.

CELE. Koncentracja na celach.

Parametry poprawnie wyznaczonych celów. Cele osobiste i zawodowe.

TECHNIKI EFEKTYWNEJ KOMUNIKACJI W ZESPOLE APTEKI.

Czynniki wpływające na budowanie trwałych relacji w zespole.

Zasady dobrej komunikacji w zespole.

Umiejętność zbierania i przekazywania informacji.

Identyfikacja barier występujących w komunikacji i sposoby ich eliminacji

Reagowanie na krytykę, wyrażanie krytyki w sposób konstruktywny.

Sposoby wzbudzania motywacji własnej i współpracowników.

Indywidualne czynniki motywujące ludzi do osiągnięcia najlepszych efektów.

Zarządzanie i motywacja dostosowana do typu osobowości poszczególnych pracowników apteki.

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Określenie własnego stylu kierowania dopasowanie własnego stylu kierowania do zespołu apteki i sytuacji zewnętrzne	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 19 Dostarczenie uczestnikom niezbędnej wiedzy na temat funkcjonowania zespołu oraz usprawnianie osobistych umiejętności sprzyjających współdziałaniu	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 19 przerwa kawowa	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	10:00	10:15	00:15
4 z 19 Koncentracja na celach.	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	10:15	11:15	01:00
5 z 19 Parametry poprawnie wyznaczonych celów.	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	11:15	13:00	01:45
6 z 19 przerwa obiadowa	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 19 Cele osobiste i zawodowe	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	13:30	15:00	01:30
8 z 19 przerwa kawowa	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	15:00	15:15	00:15
9 z 19 przerwa kawowa	Małgorzata Fryszkiewicz	27-01-2026	15:15	16:00	00:45
10 z 19 Zasady dobrej komunikacji w zespole.	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	08:00	09:00	01:00
11 z 19 Umiejętność zbierania i przekazywania informacji.	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	09:00	10:00	01:00
12 z 19 Identyfikacja barier występujących w komunikacji i sposoby ich eliminacji.	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	10:00	11:00	01:00
13 z 19 przerwa kawowa	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	11:00	11:15	00:15
14 z 19 Reagowanie na krytykę, wyrażanie krytyki w sposób konstruktywny	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	11:15	12:00	00:45
15 z 19 Sposoby wzbudzania motywacji własnej i współpracownikó w.	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	12:00	13:00	01:00
16 z 19 przerwa obiadowa	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 19 Indywidualne czynniki motywujące ludzi do osiągnięcia najlepszych efektów	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	13:30	14:30	01:00
18 z 19 Zarządzanie i motywacja dostosowana do typu osobowości poszczególnych pracowników apteki.	Małgorzata Fryszkiewicz	28-01-2026	14:30	15:30	01:00
19 z 19 WALIDACJA	-	28-01-2026	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	305,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	305,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener, coach, doradca personalny Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu. Akredytowany coach i superwizor Izby Coachingu, członek Izby Coachingu. Ukończyła psychologię na Wydziale Psychologii Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie. Uzyskała dwie specjalizacje: kliniczną i społeczną. Posiada certyfikat amerykańskiej firmy szkoleniowej Wilson

Learning – Train the Trainer, Counsellor Salesperson. Licencjonowany Praktyk Neurolingwistycznego Programowania, uzyskała tytuł Licencjonowanego Mistrza Neurolingwistycznego Programowania. Licencjonowany Międzynarodowy Coach ICC (certyfikat - International Coaching Community). Uczyła się u najwybitniejszych trenerów biznesu na świecie, takich jak: Brian Tracy, Robert Dilts, Stephen Gilligan oraz Joseph O'Connor. Od 25 lat prowadzi szkolenia, treningi, warsztaty grupowe z zakresu skutecznych technik i psychologii sprzedaży, asertywności i komunikacji interpersonalnej, autoprezentacji, radzenia sobie ze stresem, zarządzania czasem, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji i systemu ocen okresowych, Assessment/Development Center, umiejętności menadżerskich, budowania samodoskonalącej się organizacji, automotywacji i inteligencji emocjonalnej w biznesie, coachingu, kreatywności, negocjacji handlowych, umiejętności trenerskich oraz profesjonalnej prezentacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorski skrypt.

Informacje dodatkowe

Szkolenie będzie miało charakter typowo warsztatowy, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności.

Podczas treningu uczestnicy uczą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po zajęciach. Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

1. Teoria – krótka, rzeczowa prezentacja trenera.
2. Ćwiczenie: uczestnicy stosują poznane umiejętności praktycznie (ćwiczenia indywidualne, grupowe, analizy przypadków, rozwiązywanie testów)

Dodatkową wartością jest budowanie wzajemnych relacji, wzrost poziomu akceptacji oraz zwiększanie wydajności pracy uczestników warsztatu jako zespołu, poprzez zastosowanie ćwiczeń scalających grupę.

1 godz=45 min

Adres

ul. Konrada Wallenroda 2F
20-607 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Nowacka



E-mail kontakt@beztabu.com.pl

Telefon (+48) 507 129 547