



Akademia menadżera: nowoczesne przywództwo w praktyce - kurs online

Numer usługi 2025/12/29/43371/3230300

6 998,70 PLN brutto
5 690,00 PLN netto
166,64 PLN brutto/h
135,48 PLN netto/h

Wektor Wiedzy Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5

3 741 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 42:00 h

📅 22.06.2026 do 07.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Na kurs zapraszamy w szczególności:

- osoby pełniące funkcje kierownicze, menedżerskie lub przywódcze w różnych organizacjach,
- profesjonalistów, którzy zarządzają zespołami lub planują objęcie takiej roli w przyszłości,
- liderów zespołów projektowych,
- właścicieli firm, którzy chcą doskonalić umiejętności zarządzania zespołem,
- osoby zainteresowane objęciem roli kierowniczej w przyszłości.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

18

Data zakończenia rekrutacji

21-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

42

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

Kurs przygotowuje do samodzielnego i skutecznego zarządzania kryzysami w organizacji poprzez praktyczne opanowanie umiejętności komunikacji z interesariuszami, zarządzania wizerunkiem firmy w sytuacjach kryzysowych, podejmowania trafnych decyzji pod presją oraz motywowania zespołu w trudnych czasach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje błędy oraz skuteczne praktyki w procesie rekrutacji i selekcji pracowników.	Rozróżnia poprawne i niepoprawne sposoby oceny kandydatów w procesie rekrutacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje adekwatne podejście do prowadzenia rozmowy selekcyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia narzędzia autoprezentacji oraz elementy budowania wizerunku zawodowego.	Klasyfikuje wybrane zachowania i narzędzia jako elementy autoprezentacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa znaczenie kompetencji komunikacyjnych w budowaniu wiarygodności osobistej i biznesowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady planowania i prowadzenia efektywnych spotkań zespołowych.	Identyfikuje elementy niezbędne do właściwego zaplanowania spotkania zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia działania sprzyjające i niesprzyjające efektywnej dyskusji zespołowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje sposoby reagowania na trudne sytuacje oraz metody budowania autorytetu w zespole.	Rozpoznaje właściwe sposoby reagowania na problemy pojawiające się podczas pracy zespołowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje zachowania sprzyjające budowaniu autorytetu w relacjach zawodowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje działania sprzyjające rozwojowi zawodowemu i zwiększaniu efektywności pracy.	Rozróżnia działania wspierające rozwój kompetencji zawodowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa wpływ rozwoju umiejętności na sytuację zawodową i finansową.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł I – Rola lidera (2 dni)

Cel: rozwijanie samoświadomości lidera, budowanie autorytetu, skutecznej komunikacji oraz przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi w organizacji.

1. Fundamenty liderstwa i wpływ lidera na kulturę organizacyjną.

- Cel: Zrozumienie własnych stylów przywódczych i ich wpływu na zespół.
- Korzyść: Lepsze dopasowanie stylu zarządzania do wartości integracyjnych.
- Ćwiczenie: Test stylów przywództwa i analiza wyników.

2. Budowanie autorytetu i przeciwdziałanie mobbingowi.

- Case study: „Lider a sytuacje konfliktowe – jak budować kulturę szacunku?”
- Protip: Jak lider może reagować na przejawy dyskryminacji i mobbingu w firmie?

3. Zarządzanie różnorodnością i partycypacja pracownicza.

- Cel: Efektywne wykorzystanie talentów zespołu i budowanie włączającego środowiska.
- Ćwiczenie: Tworzenie mapy kompetencji zespołu i równomierny podział zadań.

4. Zarządzanie zmianą i oporem – perspektywa zdrowia psychicznego.

- Narzędzia: 3-stopniowy model komunikowania zmiany (Kotter) w kontekście zdrowia psychicznego i dobrostanu zespołu.

5. Wypalenie zawodowe i stres – jak temu zapobiec?

- Ćwiczenie: Koło stresu – identyfikacja przyczyn stresu i działania zaradcze.

Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania (2 dni)

Cel: rozwój umiejętności budowania zaufania, skutecznej komunikacji oraz tworzenia przyjaznego środowiska pracy.

1. Skuteczne delegowanie i egzekwowanie obowiązków.

- Case study: „Pracownik nie realizuje zadań – jak rozmawiać z szacunkiem i empatią?”
- Narzędzie: 4 etapy delegowania – od wyznaczenia celu do monitoringu.

2. Rozwiązywanie konfliktów i negocjacje z uwzględnieniem równości w zespole.

- Symulacja: „Konflikt w zespole a przeciwdziałanie dyskryminacji” – role uczestników i mediatora.

3. Zarządzanie stresem zespołu i promowanie zdrowia psychicznego.

- Narzędzie: Test poziomu stresu i techniki redukcji napięcia.

- Protip: Jak lider może wspierać dobrostan pracowników i rozpoznawać oznaki przeciążenia?

4. Budowanie zaangażowania poprzez Integrację i dialog społeczny.

- Narzędzie: „10 kroków angażującego lidera” z uwzględnieniem wartości współpracy i otwartości.

5. Komunikacja międzypokoleniowa i różnorodność w zespole.

- Case study: „Kierowanie zespołem wielopokoleniowym – jak budować porozumienie?”

Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji (2 dni)

Cel: Nabycie umiejętności rekrutacji, wdrażania i rozwijania pracowników z naciskiem na wspieranie integracji i zdrowia psychicznego.

1. Proces rekrutacji – jak znaleźć idealnego kandydata, uwzględniając wartości równościowe?

- Case study: „Rekrutacja a różnorodność w miejscu pracy”.

2. Onboarding – wdrożenie pracownika i tworzenie integracyjnego środowiska.

- Cel: Jak zapewnić nowym pracownikom poczucie przynależności?

3. Rozwój pracowników przez feedback oparty na wspieraniu i szacunku.

- Narzędzie: Metoda SBI (Situation-Behavior-Impact) z akcentem na pozytywne wzmocnienia.

4. Zarządzanie trudnymi sytuacjami podczas spotkań w kontekście kształtowania zdrowej kultury organizacyjnej.

- Case study: „Jak reagować na mikroagresje i niepożądane zachowania podczas spotkań?”

5. Tworzenie przyjaznych środowisk pracy – jak wspierać równowagę i dobrostan?

- Symulacja: Projektowanie inicjatyw prozdrowotnych w firmie.

6. Test walidacyjny

Link do testu online zostanie wysłany po zakończonych zajęciach. Test przygotowała osoba prowadząca walidację niniejszego kursu. Test zawiera pytania do których należy wybrać jedną odpowiedź spośród trzech propozycji. Wynik testu jest automatycznie wyliczany w pliku google.

Po uzyskaniu wyniku pozytywnego, Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu kursu.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych 45 minut. Każdego dnia zaplanowano przerwy: 10:30-10:45, a później 12:30-13:00.

Przerwy nie wliczają się w liczbę godzin usługi (7 x 45 minut dydaktycznych + 45 minut przerwy).

Każdy temat realizowany jest w trybie 2 godzin zajęć teoretycznych i 5 godzin zajęć praktycznych.

Na kurs zapraszamy w szczególności:

- osoby pełniące funkcje kierownicze, menedżerskie lub przywódcze w różnych organizacjach,
- profesjonalistów, którzy zarządzają zespołami lub planują objęcie takiej roli w przyszłości,
- liderów zespołów projektowych,
- właścicieli firm, którzy chcą doskonalić umiejętności zarządzania zespołem,
- osoby zainteresowane objęciem roli kierowniczej w przyszłości.

Kurs przeprowadzany będzie w formie online, bez podziału na grupy. Uczestnicy mają możliwość korzystania zarówno z kamery jak i mikrofonu. Taką chęć mogą zgłaszać na bieżąco poprzez kliknięcie ikonki „dłoń”. Pytania można również zadawać za pomocą czatu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 31

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Moduł I – Rola lidera	Cyprian Jędrkowiak	22-06-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	22-06-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 31 Moduł I – Rola lidera	Cyprian Jędrkowiak	22-06-2026	10:45	12:30	01:45
4 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	22-06-2026	12:30	13:00	00:30
5 z 31 Moduł I – Rola lidera	Cyprian Jędrkowiak	22-06-2026	13:00	15:00	02:00
6 z 31 Moduł I – Rola lidera	Cyprian Jędrkowiak	23-06-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	23-06-2026	10:30	10:45	00:15
8 z 31 Moduł I – Rola lidera	Cyprian Jędrkowiak	23-06-2026	10:45	12:30	01:45
9 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	23-06-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 31 Moduł I – Rola lidera	Cyprian Jędrkowiak	23-06-2026	13:00	15:00	02:00
11 z 31 Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania	Cyprian Jędrkowiak	29-06-2026	09:00	10:30	01:30
12 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	29-06-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 31 Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania	Cyprian Jędrkowiak	29-06-2026	10:45	12:30	01:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	29-06-2026	12:30	13:00	00:30
15 z 31 Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania	Cyprian Jędrkowiak	29-06-2026	13:00	15:00	02:00
16 z 31 Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania	Cyprian Jędrkowiak	30-06-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	30-06-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 31 Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania	Cyprian Jędrkowiak	30-06-2026	10:45	12:30	01:45
19 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	30-06-2026	12:30	13:00	00:30
20 z 31 Moduł II – Zarządzanie zespołem – praktyka działania	Cyprian Jędrkowiak	30-06-2026	13:00	15:00	02:00
21 z 31 Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji	Cyprian Jędrkowiak	06-07-2026	09:00	10:30	01:30
22 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	06-07-2026	10:30	10:45	00:15
23 z 31 Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji	Cyprian Jędrkowiak	06-07-2026	10:45	12:30	01:45
24 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	06-07-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 31 Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji	Cyprian Jędrkowiak	06-07-2026	13:00	15:00	02:00
26 z 31 Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji	Cyprian Jędrkowiak	07-07-2026	09:00	10:30	01:30
27 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	07-07-2026	10:30	10:45	00:15
28 z 31 Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji	Cyprian Jędrkowiak	07-07-2026	10:45	12:30	01:45
29 z 31 Przerwa	Cyprian Jędrkowiak	07-07-2026	12:30	13:00	00:30
30 z 31 Moduł III – Rozwój pracowników i proces rekrutacji	Cyprian Jędrkowiak	07-07-2026	13:00	14:30	01:30
31 z 31 Test walidacyjny	-	07-07-2026	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 998,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,64 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,48 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cyprian Jędrkowiak

Trener biznesu, Coach indywidualny i zespołowy, trener NLP. Specjalizuje się w projektach dla działów sprzedaży. Prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży (zarządzanie zespołem sprzedażowym, pozyskiwanie klientów, psychologiczne determinanty sprzedaży, prowadzenie spotkań sprzedażowych, techniki zamykania sprzedaży, wywieranie wpływu, perswazja) oraz z zakresu umiejętności menedżerskich i operacyjnych (budowaniu efektywnych zespołów, budowaniu autorytetu lidera). Swoje doświadczenie zawodowe zdobywał pracując w siłach sprzedaży w branży telekomunikacyjnej, motoryzacyjnej, budowlanej, meblowej, oraz w kontroli należności i windykacji. Pracował w roli projektanta produktów oraz doradcy klienta oraz w roli Doradcy ds. Sprzedaży w branży motoryzacyjnej (Toyota) prowadził negocjacje handlowe, analizował rynek, był odpowiedzialny za nawiązywanie nowych kontaktów handlowych i analizy sprzedażowe. Jako Dyrektor Handlowy odpowiadał za pracę 90 osobowego zespołu handlowego, tworzył i nadzorował wykonanie planów sprzedażowych, budował politykę sprzedażową firmy. Jako trener ma za sobą ponad 1769 dni szkoleniowych. W ostatnich 24 miesiącach przeprowadził ponad 120 godzin zajęć o tematyce zarządzania. W ciągu ostatnich 5 lat nadal zdobywał doświadczenie szkoleniowe i merytoryczne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma w pdf skrypty na każdy z modułów. Będą one składać się z części merytorycznej jak i praktycznej, czyli ćwiczenia, testy, narzędzia do pracy.

Informacje dodatkowe

Cena bez VAT dla opłacających szkolenie, w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Zwolnienie z art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. C ustawy o VAT lub paragraf 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień VAT oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej: <https://wektorwiedzy.pl/>

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone za pośrednictwem Platformy ClickMeeting.

Szkolenia na ClickMeeting nie wymagają instalowania żadnego programu, są transmitowane przez przeglądarkę. Bardzo ważne jest, żeby była ona zaktualizowana do najnowszej wersji (jeśli nie będzie aktualna, podczas testu nie pojawi się zielony "✓"). W razie potrzeby istnieje też możliwość pobrania aplikacji mobilnej i uczestniczenia w szkoleniu poprzez smartfon lub tablet.

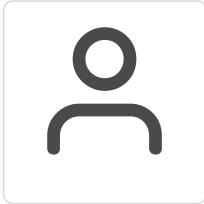
Wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps.

Najbezpieczniejszą opcją jest połączenie internetowe za pomocą kabla sieciowego. Gdy nie ma takiej możliwości i pozostaje korzystanie z WiFi, warto na czas szkolenia umieścić komputer jak najbliżej routera i zadbać, aby inni użytkownicy tej samej sieci WiFi ograniczyli w tym czasie aktywności mocno obciążające sieć (np. oglądanie filmów, rozmowy wideo lub pobieranie dużych plików). Jeśli jest taka możliwość zachęcamy do przetestowania połączenia w domu oraz miejscu pracy i uczestniczenia w szkoleniu z tego miejsca, w którym będzie lepszy Internet.

Jak dołączyć do spotkania: <https://youtu.be/ZFWhNh2KHro>, <https://knowledge.clickmeeting.com/pl/infographic/jak-dolaczyc-do-wydarzenia-instrukcja-dla-uczestnika/>

Link umożliwiający uczestnictwo w kursie ważny jest od dnia poprzedzającego rozpoczęcie kursu do zakończenia zajęć.

Kontakt



Anna Wilk

E-mail a.wilk@wektorwiedzy.pl

Telefon (+48) 17 2831 004