



Kultura High Performance - jak skutecznie zarządzać ludźmi w XXI w.?

Numer usługi 2026/01/07/33629/3242465

1 217,70 PLN brutto
990,00 PLN netto
101,48 PLN brutto/h
82,50 PLN netto/h

Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

102 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 26.03.2026 do 27.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Menadżerowie, liderzy, szefowie działów, kierownicy, właściciele firm, przyszli liderzy, a także wszyscy pragnący pracować nad rozwojem osobistym.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	25-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem szkolenia jest wyposażenie kadry menedżerskiej w praktyczny warsztat lidera, który pozwala na efektywne zarządzanie zespołem w dynamicznym środowisku biznesowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił: W obszarze wiedzy: Zidentyfikować i nazwać różne style komunikacji oraz dopasować je do typów osobowości pracowników (modelowanie postaw). W obszarze umiejętności: Skutecznie delegować zadania, stosując pętlę kontroli i feedbacku, co zminimalizuje zjawisko tzw. „spychologii”. W obszarze komunikacji: Prowadzić rozmowy korygujące i motywujące z wykorzystaniem metody DRABINY, minimalizując opór i defensywność rozmówcy. W obszarze strategii: Wyznaczać cele zespołowe i indywidualne zgodnie z parametrami efektywności, łącząc interes pracownika z celami organizacji. W obszarze postaw: Reagować asertywnie w sytuacjach trudnych i konfliktowych, budując autorytet oparty na szacunku i profesjonalizmie, a nie na hierarchii.	Trening "Live Feedback". Każdy uczestnik przeprowadzi próbną rozmowę z pracownikiem. Kryterium sukcesu jest poprawne przejście przez wybraną przez trenera metodę bez wywołania postawy defensywnej u rozmówcy. Wartość weryfikowana: Jakość relacji (Miernik: Skala zaufania): Po ćwiczeniu „pracownik” ocenia na skali 1–5, w jakim stopniu czuje się zmotywowany do zmiany (wynik min. 4/5 jest warunkiem zaliczenia).	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Od chaosu w zarządzaniu do precyzji lidera. Kompletny system budowania zaangażowania i efektywności.

Czy czujesz, że Twój zespół pracuje poniżej swoich możliwości, a Ty zamiast strategią, zajmujesz się „gaszeniem pożarów” i poprawianiem błędów po innych? Zarządzanie ludźmi w dobie pracy hybrydowej i różnic międzypokoleniowych to najtrudniejsza dyscyplina biznesowa.

Ten warsztat to Twój system operacyjny – "wgramy" Ci narzędzia, które sprawią, że zespół zacznie „dowodzić”, a Ty odzyskasz kontrolę.

Moduł 1. „Skomponuj własną paletę pracy” – Psychologia wpływu i autorytetu

Zrozumiesz, że ludzie nie są tacy sami – i nauczysz się to wykorzystywać.

Adaptacyjne przywództwo: Jak błyskawicznie zmieniać styl zarządzania w zależności od tego, czy pracujesz z introwertycznym ekspertem, czy ekstrawertycznym sprzedawcą.

- Adaptacyjne przywództwo: Jak błyskawicznie zmieniać styl zarządzania w zależności od tego, czy pracujesz z introwertycznym ekspertem, czy ekstrawertycznym sprzedawcą.
- Body Language Masterclass: Nauczysz się panować nad gestami, dystansem (proksemika) i tonem głosu, by budować aurę pewności siebie i spokoju.
- Symulacja „Łapmy przestępców”: Ekscytująca gra, w której stawka jest wysoka (życie antyterrorystów!). To tu nauczysz się, jak zarządzać informacją pod presją czasu i jak budować współpracę tam, gdzie każdy ciągnie w swoją stronę.

Moduł 2. „Płoń jak pochodnia” – Nowoczesne paliwo motywacyjne

Koniec z metodą kija i marchewki. Czas na autentyczne zaangażowanie.

- Motywacja 3.0: Dowiesz się, dlaczego pieniądze to tylko „higiena”, a prawdziwy ogień daje autonomia, mistrzostwo i cel.
- Zarządzanie przez odpowiedzialność: Jak sprawić, by pracownik czuł, że projekt należy do niego, a nie do firmy.
- Kod międzypokoleniowy: Jak rozmawiać z pokoleniem Z, by chcieli pracować z takim samym zapałem jak Ty.

Moduł 3. „Cel-Pal!” – Strategiczne planowanie

Cele to nie tylko liczby w Excelu – to kierunek Twojej drużyny.

- Parametryzacja sukcesu: Nauczysz się wyznaczać cele tak precyzyjnie, by nikt nie mógł powiedzieć „nie wiedziałem, że o to chodziło”.
- Balans interesów: Jak sprawić, by cele osobiste pracowników stały się paliwem dla celów firmy.
- Target jako wyzwanie: Techniki psychologiczne, które zamieniają presję wyniku w zdrową sportową rywalizację.

Moduł 4. „Zmotywuj słowami” – Komunikacja, która nie paraliżuje

Informacja zwrotna to najtańsze narzędzie rozwojowe świata. Naucz się go używać.

- Technika DRABINY: Poznasz strukturę rozmowy, która pozwala przekazać najtrudniejszą krytykę w sposób, który motywuje do poprawy, zamiast wywoływać opór.
- Rozbrajanie obiekcji: Co robić, gdy pracownik mówi „to się nie da”? Nauczysz się technik lingwistycznych, które otwierają głowy na rozwiązania.
- Eliminacja szumów: Zbudujesz szczelny obieg informacji w dziale – koniec z plotkami i niedomówieniami.

Moduł 5. „Psychologia” vs. Delegowanie – Twoja droga do wolności

Przestań być najwęższym gardłem w swoim zespole.

- Matryca Delegowania: Dowiesz się dokładnie, co oddać, komu i kiedy, by nie skończyło się to katastrofą.
- Zarządzanie „Mistrzami Narzekania”: Jak przekuć marudzenie w konstruktywne działanie lub skutecznie wyeliminować toksyczne postawy.
- Pętla kontroli: Jak monitorować postępy, nie stając się „policjantem” nad głową pracownika.

Moduł 6. „Umiejętne NIE” – Asertywność w koronie lidera

Lider, który chce być lubiany przez wszystkich, szybko traci szacunek.

- Psychologia asertywności: Jak odróżnić agresję od pewności siebie.
- Skuteczna odmowa: Nauczysz się formułować odmowy tak, by pracownik poczuł się wysłuchany, ale zrozumiał i zaakceptował Twoją decyzję.

- Ochrona zasobów: Jak dbać o własną energię i czas, nie pozwalając na „wrzutki” zadań, które nie należą do Twoich priorytetów.

Moduł 7. „To nie moja wina” – Architektura relacji w kryzysie

Konflikt jest jak pożar – albo Cię spali, albo zahartuje Twój zespół.

- Mediacje menedżerskie: Jak wejść w środek sporu między pracownikami i wyprowadzić ich na prostą.
- Rozwiązuj zamiast prowokować: Nauczysz się rozpoznawać wczesne symptomy toksycznej atmosfery i neutralizować je, zanim wpłyną na wyniki.

Formuła warsztatu: 20% teorii, 80% praktyki

Zapomnij o nudnych slajdach. Ten program opiera się na:

- Symulacjach (poczujesz adrenalinę i realne skutki swoich decyzji).
- Case studies (rozwiążemy problemy z Twojego działu).
- Role-play (przećwiczymy trudne rozmowy „na sucho”, by w realu poszły gładko).

Zainwestuj w swój autorytet. Zostań Liderem, o którego zespoły będą walczyć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	101,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	82,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2





MARIUSZ BŁASZCZUK

Współwłaściciel firmy szkoleniowej Centrum Biznesowych Inspiracji. Dyrektor merytoryczny w firmie Brian Tracy International. Międzynarodowy, akredytowany trener biznesu Brian Tracy International, dyplomowany coach, mentor, praktyk „Kodu Emocji”, doświadczony handlowiec i manager.

Współautor książki (m.in. „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydał m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy”), Autor wielu publikacji branżowych m.in. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysu Biznesu”. Twórca licznych autorskich szkoleń z zakresu trenerstwa, sprzedaży, zarządzania, automotywacji i obsługi klienta.

Wykładowca uczelni wyższych (m.in. Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej SWPS), doradca i praktyk biznesu.

Prelegent wielu konferencji o tematyce rozwojowej, sprzedażowej, menedżerskiej, etc. Występował na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy, Mateusz Grzesiak, Jacek Walkiewicz, Maciej Orłoś, Prof. Jerzy Bralczyk.

Posiada bogate doświadczenie biznesowe w pracy w międzynarodowych korporacjach. Kompetencje menedżerskie, sprzedażowe, negocjacyjne i trenerskie doskonalił pełniąc funkcje Kierownika, Dyrektora i Regionalnego Menedżera Sprzedaży (Detalicznej oraz Premium).

Wspólnie z zarządzanymi przez niego zespołami zajmował top-owe pozycje w ogólnopolskich rankingach sprzedażowych i jakościowych, o czym świadczą liczne dyplomy, statuetki i referencje.



2 z 2

PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK

Dyrektor merytoryczny Brian Tracy Polska. Doświadczony, certyfikowany trener biznesu, dyplomowany coach, psycholog, wykładowca uczelni wyższych oraz praktyk biznesu. Certyfikowany praktyk „Kodu emocji”.

Współtwórczyni książki „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydała m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy.

Współautorka książki Sięgaj dalej dedykowanej dla handlowców, trenerów i coachów, a także autorka licznych publikacji branżowych (np. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysy Biznesu”).

Międzynarodowy, akredytowany trener Brian Tracy International (Master Class Business Trainer).

Występowała na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy, Mateusz Grzesiak czy Jacek Walkiewicz.

Autorka innowacyjnych metod i narzędzi menedżerskich oraz sprzedażowych.

Pracuje m.in. z zarządami firm, średnią i wyższą kadrą menedżerską, przedsiębiorcami, specjalistami, handlowcami oraz tysiącami osób zainteresowanymi swoim rozwojem.

Twórca projektów i programów rozwojowych, podnoszących wzrost sprzedaży i efektywności pracy u wielu klientów korporacyjnych.

Jest wykładowcą w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (SWPS)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Co uczestnicy otrzymają w ramach szkolenia?

Na zajęciach pojawi się pakiet narzędziowy, który sprawi, że wiedza nie zostanie w wirtualnej sali szkoleniowej, ale „pójdzie” z menedżerem do biura:

1. "Niezbędnik Lidera" (Workbook):

- Podręcznik z teorią dodatkową w pigułce i miejscem na autodiagnozę własnego stylu zarządzania.

2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów:

- „Check-lista” przed delegowaniem zadania (o czym nie zapomnieć?).
- Gotowy algorytm rozmowy dyscyplinującej i motywującej.
- Zwroty proasertywne ułatwiające stawianie granic bez urazy rozmówcy.

3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

- Wnioski z ćwiczeń dotyczących mowy ciała i tonacji głosu – uczestnik dowie się, jak jest odbierany przez zespół i co powinien skorygować w swojej autoprezentacji.

4. Dostęp do „Banku Rozwiązań Konfliktów - stworzonego na zajęciach”:

- Zbiór opracowanych podczas warsztatu rozwiązań dla realnych problemów (case studies), z którymi borykają się uczestnicy w swojej codziennej pracy.

5. Certyfikat Kompetencji Menedżerskich:

- Dokument potwierdzający nabycie praktycznych umiejętności z zakresu budowania zespołu, motywowania i asertywności w liderstwie.

Informacje dodatkowe

Dlaczego to jest ważne dla Twojej firmy?

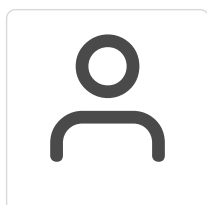
Dzięki tak zdefiniowanym celom, inwestycja w szkolenie przekłada się na **wymierny zwrot (ROI)**:

- **Mniejsza rotacja:** Liderzy, którzy potrafią motywować, zatrzymują talenty w firmie.
- **Wyższa wydajność:** Jasno wyznaczone cele i skuteczne delegowanie to szybsza realizacja projektów.
- **Lepsza atmosfera:** Profesjonalne rozwiązywanie konfliktów redukuje stres i buduje kulturę współpracy.

Warunki techniczne

Zajęcia będą realizowane w programie ZOOM. Aby wziąć udział w zajęciach prosimy o otwarcie linku, który zostanie wysłany 1 dzień przed szkoleniem oraz wpisanie w wolnym polu meeting ID oraz hasła lub skorzystanie z aplikacji ZOOM (opcja rekomendowana). Prosimy o wcześniejsze zweryfikowanie sprzętu, obowiązywnego do udziału w zajęciach (kamera i mikrofon, ew.słuchawki - zajęcia będą interaktywne).

Kontakt



Patrycja Korpacka-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpacka.pl

Telefon (+48) 502 517 417