



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

534 oceny

Szkolenie - Zarządzanie zespołem produkcyjnym - szkolenie dla mistrzów, liderów i brygadzystów

Numer usługi 2026/01/08/159753/3243822

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 10:00 h

📅 02.10.2026 do 02.10.2026

1 353,00 PLN brutto

1 100,00 PLN netto

135,30 PLN brutto/h

110,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Identyfikatory projektów

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH

Grupa docelowa usługi

- brygadziści, team liderzy, mistrzowie zarządzający pracownikami produkcji
- kierownicy produkcji
- szefowie zmian
- osoby uczestniczące w procesie zarządzania zespołem produkcyjnym
- osoby zainteresowane zdobyciem umiejętności w zakresie procesów zarządzania zespołem pracowników w firmie produkcyjnej.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	25-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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

- > nabycie umiejętności zarządzania zespołem w środowisku produkcyjnym,
- > poprawa i rozwijanie umiejętności komunikacyjnych,
- > rozwijanie kompetencji w zakresie delegowania zadań i odpowiedzialności,
- > rozwijanie umiejętności rozwiązywania trudnych sytuacji,

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie wiedzy: Uczestnik rozróżnia style kierowania oraz potrafi zbudować swój autorytet jako przełożonego	Uczestnik definiuje sposoby budowania autorytetu	Test teoretyczny
W zakresie umiejętności: Uczestnik nadzoruje i deleguje zadania oraz precyzyjnie komunikuje cele i zadania	Uczestnik wskazuje sposoby delegowania zadań	Test teoretyczny
W zakresie kompetencji społecznych: Potrafi stosować zasady efektywnej komunikacji	Uczestnik definiuje komunikację jako klucz do unikania konfliktów oraz motywowania pracowników	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą motywowania, inspirowania i angażowania zespołu,	Wskazuje zasady skutecznego motywowania	Test teoretyczny
Wykazuje wiedzę jakie czynniki wpływają na zaangażowanie	Określa kluczowe czynniki wpływające na zaangażowanie pracowników, takie jak kultura organizacyjna, przywództwo, możliwości rozwoju	Test teoretyczny

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

Czas trwania warsztatu to 1 dzień szkoleniowy.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa obejmuje:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy

- 2 x test wiedzy- walidacja. Walidacja następuje poprzez wypełnienie testów wiedzy przed przystąpieniem do szkolenia oraz po realizacji szkolenia. Testy są w formie online- Uczestnicy otrzymują link z testem na adres e-mail.

Walidacja oraz przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST- test online

MODUŁ 1 :

Zarządzanie zespołem produkcyjnym –wprowadzenie

- Rola lidera (mistrza, brygadzysty) w zespole produkcyjnym
- Wzajemne oczekiwania: lider vs. zespół
- Co tworzy dobry zespół?
- Cechy efektywnego zespołu,
- Budowanie autorytetu – werbalne i pozawerbalne techniki budowania autorytetu i wywierania wpływu
- Co buduje, a co niszczy autorytet lidera
- Styl zarządzania zespołem, a budowanie autorytetu

MODUŁ 2 :

Funkcje zarządzania zespołem (brygada) – jak wykorzystać swój potencjał do zarządzania zespołem?

- Planowanie
- Organizowanie
- Kierowanie
- Kontrola
- Aktywne wspieranie zespołu,
- Udzielanie konstruktywnej krytyki

MODUŁ 3 :

Etapy rozwoju pracowników i dopasowanie stylu komunikacji do etapu rozwoju

- Kompetencje i zaangażowanie – obszary oceny pracowników
- Etapy rozwoju pracownika – debiutant, adept, kompetentny praktyk, mistrz
- Diagnoza pracowników i dopasowanie stylu komunikacji do etapu rozwoju pracownika

MODUŁ 4 :

Etapy cyklu komunikacji w zarządzaniu zespołem produkcyjnym

- Spotkania związane z planowaniem
- Spotkania monitorujące- „Trzymanie ręki na pulsie”
- Spotkania motywujące
- Spotkania dotyczące oceny
- Feedback – udzielanie informacji zwrotnej
- Organizowanie i prowadzenie spotkań z zespołem;

MODUŁ 5 :

Delegowanie i monitorowanie zadań

- Czym jest delegowanie obowiązków i uprawnień
- Umowa pomiędzy kierownikiem, a pracownikiem
- Precyzowanie celów i wyników,
- Ustalenie sposobu wykonania zadania
- Określenie dostępnych zasobów,
- Ustalenie sposobów rozliczania zadania,
- Konsekwencje,
- 10 kroków skutecznego delegowania;
- Plan delegowania
- Co deleguję?
- Komu deleguję?
- Ile deleguję”
- Dlaczego deleguje?
- Ile deleguję?
- Jaki jest poziom przygotowania delegowanego?
- Jaki jest stopień monitorowania realizacji zadań?

MODUŁ 6 :

Rola i znaczenie informacji zwrotnej w rozmowie oceniającej

- Rodzaje informacji zwrotnej
- Etapy informacji zwrotnej
- Przykłady udzielania informacji zwrotnej,

MODUŁ 7 :

Konflikt i asertywne podejście do konfliktu

- Czym jest konflikt?
- Rodzaje konfliktów
- Rozpoznanie konfliktu
- Sposoby na konflikty
- Procedura rozwiązywania konfliktu

- Ocenianie, a wyrażanie opinii
- Negocjacje i mediacje jako sposoby rozwiązywania konfliktów
- Asertywne techniki odmowy
- Asertywne reakcje lidera na zachowania pracownika

POSTTEST- test online

Po realizacji szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test	-	02-10-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 9 Zarządzanie zespołem produkcyjnym – wprowadzenie, Funkcje zarządzania zespołem (brygada) – jak wykorzystać swój potencjał do zarządzania zespołem?	Artur Płonka	02-10-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 9 Przerwa	Artur Płonka	02-10-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 9 Etapy rozwoju pracowników i dopasowanie stylu komunikacji do etapu rozwoju, Etapy cyklu komunikacji w zarządzaniu zespołem produkcyjnym	Artur Płonka	02-10-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 9 Przerwa	Artur Płonka	02-10-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 9 Delegowanie i monitorowanie zadań	Artur Płonka	02-10-2026	13:20	15:35	02:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 Przerwa	Artur Płonka	02-10-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 9 Rola i znaczenie informacji zwrotnej w rozmowie oceniającej, Konflikt i asertywne podejście do konfliktu	Artur Płonka	02-10-2026	15:45	17:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	02-10-2026	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 353,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	135,30 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi.

Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami oraz 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia.

Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Doświadczenie w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Prowadzi projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W ostatnich 5 latach realizował projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrowały się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich, handlowych, interpersonalnych, m.in:

zarządzanie zespołami

leadership

przywództwo

wystąpienia publiczne

mobbing i dyskryminacja

organizacja pracy i zarządzanie czasem

komunikacja oparta na EXTENDED DISC

prowadzenie zebrań, spotkań

komunikacja i asertywność, budowanie relacji w organizacji

zarządzanie sobą w czasie

techniki sprzedaży i negocjacji

budowanie zespołów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika w formie papierowej (skrypt), teczki, notesy oraz długopisy. Po szkoleniu e-book tematyczny wysłany na adres mailowy (format pdf).

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

ul. Hubska 52/54

50-502 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel InVite

Kontakt



MARZENA MRUKWA

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145