



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

Numer usługi 2026/01/08/159753/3243822

1 353,00 PLN brutto
1 100,00 PLN netto
135,30 PLN brutto/h
110,00 PLN netto/h

Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

512 ocen

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 02.10.2026 do 02.10.2026

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 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 rozdzielanie 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 są 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 rozwiązania 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 przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	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?	Zygmunt Dolata	02-10-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 9 Przerwa	Zygmunt Dolata	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	Zygmunt Dolata	02-10-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 9 Przerwa	Zygmunt Dolata	02-10-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 9 Delegowanie i monitorowanie zadań	Zygmunt Dolata	02-10-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 9 Przerwa	Zygmunt Dolata	02-10-2026	15:35	15:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Rola i znaczenie informacji zwrotnej w rozmowie oceniającej, Konflikt i asertywne podejście do konfliktu	Zygmunt Dolata	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

Zygmunt Dolata

Certyfikowany trener biznesu z ponad 10 letnim doświadczeniem szkoleniowym i biznesowym, doradca HR, inżynier.

Absolwent podyplomowych studiów MBA ZZL w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, podyplomowych menedżerskich studiów polsko-niemieckich Nowoczesne Zarządzanie Zasobami Ludzkimi w Centrum Doskonalenia Zarządzania we Wrocławiu, podyplomowych studiów Zarządzania w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, podyplomowych studiów Komunikacja i Promocja w Biznesie w Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu oraz absolwent Politechniki Warszawskiej w Warszawie.

Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu na kierunku: Projektowanie procesu

szkoleniowego dla Trenerów Biznesu.

Wykładowca Wyższej Szkoły Logistyki w Poznaniu na studiach podyplomowych: Menedżer Logistyki.

Posiada certyfikaty trenerskie Akademii Trenera grupy Hause of Skills, dyplom ukończenia warsztatów trenerskich w Centrum Szkoleniowym JET Szymona Kudły oraz w firmie Nowe Motywacje.

Specjalizacja trenerska:

Negocjacje (zakupowe, biznesowe, handlowe i międzynarodowe),

Zarządzania (zespołem, zmianą, czasem, sprzedażą, kryzysem, projektami, szkoleniami),

Przywództwa,

Sprzedaż (techniki negocjacyjne, techniki sprzedażowe, obsługa klienta),

Kontrola zarządcza,

Mobbing,

Savoir vivre w biznesie,

HR (rekrutacja i selekcja, onboarding, offboarding, motywowanie,

Wystąpienia publiczne i prezentacje,

Komunikacja interpersonalna,

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

