



Inservices

Agnieszka

Szafrńska

★★★★★ 4,8 / 5

276 ocen

Motywowanie i trudne sytuacje w kierowaniu

Numer usługi 2026/01/12/11005/3251840

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 19.02.2026 do 27.02.2026

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

135,00 PLN brutto/h

135,00 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do kierowników i liderów zespołów w przedsiębiorstwach, którzy odpowiadają za zarządzanie podległymi pracownikami, koordynację działań operacyjnych oraz motywowanie zespołów. Usługa jest dedykowana osobom chcącym doskonalić kompetencje menedżerskie i interpersonalne, takie jak skuteczna komunikacja, delegowanie zadań, rozwiązywanie konfliktów czy motywowanie pracowników, w kontekście efektywnego funkcjonowania zespołów.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności motywowania pracowników, rozpoznawania spadku ich zaangażowania oraz prowadzenia skutecznych rozmów w trudnych sytuacjach. Uczestnicy poznają metody motywacji finansowej i pozafinansowej oraz nauczą się stosować praktyczne techniki komunikacyjne zwiększające efektywność zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
rozumie, co motywuje pracowników i co działa demotywująco, potrafi rozpoznać spadek zaangażowania i energii w zespole, zna metody motywacji finansowej i pozafinansowej oraz umie je stosować, potrafi prowadzić trudne rozmowy z pracownikami, w tym rozwiązywać konflikty, potrafi analizować i wyciągać wnioski z praktycznych przypadków („case’ów”) dotyczących motywowania, potrafi zastosować poznane techniki w codziennej pracy kierowniczej w celu zwiększenia efektywności zespołu.	uczestnik potrafi wskazać główne motywatory i demotywatory w pracy oraz omówić ich wpływ na zaangażowanie zespołu, w ćwiczeniach praktycznych identyfikuje spadek motywacji u pracowników i proponuje adekwatne działania, prawidłowo stosuje metody motywacji finansowej i pozafinansowej w przygotowanych scenariuszach, prowdzi symulowane trudne rozmowy z pracownikami zgodnie z poznanymi algorytmami, analizuje case’y uczestników i formułuje wnioski oraz rekomendacje zwiększające efektywność zespołu, wykazuje umiejętność praktycznego zastosowania poznanych technik w codziennym zarządzaniu.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

POLSKA MAPA MOTYWACJI

Co motywuje Polki i Polaków do pracy? Najnowsze badania Co zabiera energię i chęć do pracy? Najczęstsze de motywatory

Zadowolenie to nie motywacja! Co wpływa na wzrost jakości pracy?

Rozpoznawanie spadku motywacji u pracowników

Czy pieniądze są skutecznym sposobem motywowania??

Metody motywacji pozafinansowej

Algorytmy trudnych rozmów z pracownikami Trudne case'y uczestników szkolenia

Symulacje rozmów z pracownikiem

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Polska mapa motywacji – co motywuje Polaków do pracy	Renata Bibik	19-02-2026	08:00	10:30	02:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Renata Bibik	19-02-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Demotywatory – co odbiera energię i zaangażowanie w pracy	Renata Bibik	19-02-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Przerwa kawowa	Renata Bibik	19-02-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 15 Rozpoznawanie spadku motywacji u pracowników – narzędzia diagnozy	Renata Bibik	19-02-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 15 Przerwa na lunch	Renata Bibik	19-02-2026	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Motywacja finansowa i pozafinansowa – dobre praktyki, przykłady z organizacji	Renata Bibik	19-02-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 15 Algorytmy trudnych rozmów z pracownikami	Renata Bibik	27-02-2026	08:00	10:30	02:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Renata Bibik	27-02-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Praca z emocjami i stresem w rozmowach menedżerskich	Renata Bibik	27-02-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Przerwa kawowa	Renata Bibik	27-02-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 15 Symulacje rozmów z pracownikiem – analiza trudnych przypadków	Renata Bibik	27-02-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 15 Przerwa na lunch	Renata Bibik	27-02-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 Podsumowanie i omówienie strategii motywowania zespołu	Renata Bibik	27-02-2026	14:30	15:30	01:00
15 z 15 Walidacja efektów uczenia się	-	27-02-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	135,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Renata Bibik

Trener szkoleń biznesowych z dużym doświadczeniem, ekspert w zakresie uczenia innych, specjalizuje się w kształtowaniu umiejętności: menedżerskich (w zakresie zarządzania zespołem, komunikacji, motywowania pracowników, coachingu), osobistych (asertywność, inteligencja emocjonalna, radzenie sobie ze stresem, rozwiązywanie konfliktów) trenerskich (train the trainers, sztuka prezentacji, efektywne uczenie). profesjonalnej obsługi klienta (standardy pracy, sytuacje trudne, reklamacje) Specjalistka w zakresie coachingu oraz indywidualnego motywowania pracowników. Dla uczestników szkoleń prowadzi coaching w miejscu pracy, sesje „on the job”, superwizje grupowe oraz indywidualne programy rozwoju. Ma doświadczenie praktyczne nie starsze niż 5 lat w kierowaniu zespołem oraz w sprzedaży. W firmie KREATOR aktualnie pełni funkcję Dyrektora ds. Rozwoju, odpowiada za rozwój kadry trenerskiej, prowadzi seminaria i wewnętrzne szkolenia, dbając o najwyższy poziom pracy trenerów. Doktor nauk humanistycznych, psycholog i pedagog, wykładowca akademicki, prowadzi badania z zakresu efektywności zawodowej. Interesuje się możliwościami ludzkiego umysłu. Pracowała między innymi dla takich firm, jak: WINKHAUS, GRUPA HBH (BIMS PLUS, HYDROSOLAR, HTI BP), HJ HEINZ POLSKA, LINCOLN ELECTRIC BESTER, SCA HYGIENE PRODUCTS, SCHRACK ENERGIE TECHNIK POLSKA, GÓRAŹDŹE CEMENT, PHOENIX CONTACT, ASTROMAL, CORNETTE, BEL-POL, COLGATE-PALMOLIVE MANUFACTURING POLAND, STRABAG, CAPGEMINI

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w teczkach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu

Prezentacja zawierająca dane i informacje wykorzystywane podczas szkolenia

Warunki uczestnictwa

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Organizator może odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się minimalna grupa 10 osób.

Przerwy nie są wliczane w liczbę godzin usługi.

Podstawa prawna zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. C "szkolenie jest finansowane w całości lub w min. 70% ze środków publicznych,"

Szkolenie jest zwolnione z podatku od towarów i usług, o ile jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych. W pozostałych przypadkach, przedsiębiorca będzie musiał zapłacić podatek zgodnie ze stawką podstawową 23%.

Tematyka:

Zarządzanie zespołem, Zarządzanie zmianą, Rozwiązywanie konfliktów, Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami, Feedback, Organizacja czasu pracy, Komunikacja, Asertywność, Sprzedaż, Negocjacje, Radzenie sobie ze stresem, Odporność psychiczna, Employer Branding, Rekrutacja, Wypalenie zawodowe, Współpraca, Mediacje w konflikcie.

Adres

ul. Powstańców Śląskich 7A/-

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Szkolenie będzie prowadzone stacjonarnie w siedzibie firmy Captrain Polska, w odpowiednio przygotowanej sali szkoleniowej, zapewniającej komfortowe warunki do prowadzenia zajęć warsztatowych.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



GRZEGORZ SZAFRAŃSKI

E-mail g.szafranski@inservices.pl

Telefon (+48) 693 906 651