



Kompendium MBA – zarządzanie operacyjno-wdrożeniowe przedsiębiorstwem - szkolenie

Numer usługi 2026/01/21/9458/3273300

10 880,00 PLN brutto
10 880,00 PLN netto
170,00 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h

QUEST CM SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWO-
AKCYJNA

★★★★★ 4,8 / 5

4 979 ocen

📍 Gostynin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 64 h

📅 18.03.2026 do 29.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	• właściciele MŚP, • pracownicy MŚP zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych, • pracownicy przewidziani do objęcia stanowiska kierowniczego z mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	17-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	64
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do rozwinięcia kluczowych umiejętności zarządzania strategicznego, operacyjnego oraz zasobami ludzkimi, niezbędnych do skutecznego konkutowania w zmieniającym się otoczeniu biznesowym. Uczestnicy

nauczą się wykorzystywać nowoczesne narzędzia zarządzania: delegowanie, motywowanie pracowników, efektywne zarządzanie czasem, podejmowanie decyzji w sytuacjach kryzysowych, budowania przewagi konkurencyjnej, optymalizacji procesów oraz skutecznego przewodzenia zespołom.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje zmiany w otoczeniu biznesowym (np. globalizacja, nowe pokolenia) i ich wpływ na firmę.	Uczestnik przedstawia mapę zmian, określając konkretne czynniki wpływające na firmę produkcyjną, oraz wskazuje potencjalne zagrożenia i szanse.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje priorytety operacyjne firmy i planuje działania zaradcze na bazie dostępnych zasobów.	Uczestnik sporządza harmonogram działań operacyjnych na podstawie wyznaczonych priorytetów, z uwzględnieniem efektywnego wykorzystania zasobów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik deleguje zadania zgodnie z poziomem kompetencji pracowników i priorytetami firmy.	Uczestnik przedstawia konkretne przykłady delegowanych zadań oraz uzasadnia wybór osób odpowiedzialnych za ich wykonanie, a także sposób monitorowania postępów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik motywuje zespół poprzez świadome stosowanie odpowiednich technik motywacyjnych, dostosowanych do potrzeb pracowników.	Uczestnik przedstawia plan motywacyjny dla wybranego zespołu, uwzględniając indywidualne preferencje i style pracy pracowników.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zarządza czasem i zasobami, planując działania operacyjne w sposób efektywny.	Uczestnik opracowuje harmonogram dnia pracy menedżera z uwzględnieniem priorytetów oraz nieoczekiwanych sytuacji, prezentując wyważoną alokację czasu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje efektywne techniki udzielania feedbacku, w tym zarówno pochwały, jak i konstruktywne uwagi.	Uczestnik przeprowadza symulację spotkania ewaluacyjnego z pracownikiem, stosując poprawne formy konstruktywnego feedbacku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przeprowadza proces rekrutacji i ocenia kompetencje kandydatów na podstawie jasno określonych kryteriów.	Uczestnik opracowuje scenariusz rozmowy rekrutacyjnej oraz przeprowadza ocenę kompetencji kandydatów, na podstawie której podejmuje decyzję o zatrudnieniu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wdraża nowych pracowników, stosując sprawdzone metody adaptacyjne.	Uczestnik przedstawia plan wdrożeniowy nowego pracownika w firmie, wskazując na kroki adaptacyjne i okresy monitorowania postępów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozwiązuje konflikty w zespole, stosując odpowiednie techniki mediacyjne i zarządzania emocjami.	Uczestnik analizuje scenariusz konfliktowy i przedstawia plan działania mediacyjnego, wskazując na kroki mające na celu złagodzenie napięć i poprawę współpracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje nowoczesne modele zarządzania (np. przywództwo sytuacyjne, business agility) w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym.	Uczestnik demonstruje zastosowanie wybranego modelu zarządzania poprzez pracę nad konkretnym scenariuszem biznesowym, analizując skuteczność wdrożenia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

- Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do rozwinięcia kluczowych umiejętności zarządzania strategicznego, operacyjnego oraz zasobami ludzkimi, niezbędnych do skutecznego konkurowania w zmieniającym się otoczeniu biznesowym. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać nowoczesne narzędzia zarządzania: delegowanie, motywowanie pracowników, efektywne zarządzanie czasem, podejmowanie decyzji w sytuacjach kryzysowych, budowania przewagi konkurencyjnej, optymalizacji procesów oraz skutecznego przewodzenia zespołom.
- Nie jest wymagany opis funkcji, doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności niezbędnych do udziału w szkoleniu.
- Przed rozpoczęciem szkolenia, uczestnicy mogą uzupełnić swoją wiedzę poprzez kursy online dostępne na polskich platformach edukacyjnych takich jak Navoica i Akademia PARP, a także literaturę branżową, w tym książki i artykuły dostępne w polskich bibliotekach cyfrowych. Warto również skorzystać z warsztatów, seminariów tematycznych.
- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, ćwiczenia.
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku - prowadzone w grupach 4 osobowych oraz indywidualnie przez uczestników w zależności od rodzaju ćwiczenia

Dzień 1: Zmieniające się otoczenie biznesowe i rola menedżera w „nowej normalności”

Tematyka:

- Zmiany w otoczeniu biznesowym: globalizacja, niepewność, chaos, nowe pokolenia pracowników.
- Nowa rola menedżera: od kontroli do wpływu i odpowiedzialności.
- Myślenie systemowe w zarządzaniu.

Ćwiczenia:

- **Mapowanie zmian rynkowych** – identyfikacja kluczowych trendów i ich wpływu na firmę produkcyjną.
- **Mapa wpływu menedżera** – analiza, na co menedżer ma realny wpływ, a co jest poza jego kontrolą.

Dzień 2: Zarządzanie zasobami i budowanie przewagi konkurencyjnej

Tematyka:

- Zasoby firmy: ludzie, czas, kompetencje, procesy, energia menedżera.
- Podejmowanie decyzji w warunkach ograniczonych zasobów.
- Zarządzanie w kryzysie i presji operacyjnej.

Ćwiczenia:

- **Case study: Zarządzanie zasobami w kryzysie** – analiza skutków różnych decyzji menedżerskich.
- **Gra decyzyjna** – priorytetyzacja zasobów w warunkach konfliktu interesów.

Dzień 3: Delegowanie zadań i odpowiedzialności

Tematyka:

- Delegowanie jako narzędzie rozwoju zespołu, a nie „oddawania roboty”.
- Poziomy delegowania i dopasowanie ich do kompetencji pracownika.
- Komunikacja nieantagonizująca w delegowaniu.

Ćwiczenia:

- **Symulacja delegowania** – różne style delegowania w realistycznych scenariuszach firmowych.
- **„Spotkanie z małpą”** – analiza mechanizmów przejmowania cudzych zadań i sposoby ich unikania.

Dzień 4: Zarządzanie czasem i priorytetami menedżera

Tematyka:

- Priorytety lidera vs. pilne sprawy operacyjne.
- Zarządzanie własną energią i koncentracją.
- Organizacja pracy zespołu i spotkań.

Ćwiczenia:

- **Planowanie dnia menedżera** – harmonogram uwzględniający zakłócenia i „wrzutki”.
- **Audyt spotkań** – identyfikacja spotkań nieproduktywnych i projektowanie spotkań efektywnych.

Dzień 5: Motywowanie i budowanie zaangażowanego zespołu

Tematyka:

- Motywacja wewnętrzna i zewnętrzna – co naprawdę działa.
- Różnice motywacyjne w zespołach (pokolenia, osobowości).
- Rola menedżera w utrzymaniu zaangażowania.

Ćwiczenia:

- **Teorie motywacji w praktyce** – praca na realnych sytuacjach zespołowych.
- **Mapa motywatorów zespołu** – identyfikacja czynników motywujących i demotyujących.

Dzień 6: Zarządzanie efektywnością poprzez feedback

Tematyka:

- Feedback jako narzędzie rozwoju, a nie kontroli.
- Pochwała, korekta i rozmowa trudna.
- Systematyczne rozmowy rozwojowe i ewaluacyjne.

Ćwiczenia:

- **Symulacja spotkań ewaluacyjnych** – menedżer–pracownik.
- **Ćwiczenie pochwały i reprimendy** – komunikaty motywujące w realiach produkcyjnych.

Dzień 7: Rekrutacja i wdrażanie pracowników

Tematyka:

- Rola menedżera w procesie rekrutacji.
- Selekcja kompetencji vs. postaw.
- Skuteczne wdrażanie (onboarding) i pierwsze 90 dni pracownika.

Ćwiczenia:

- **Symulacja rozmowy rekrutacyjnej** – pytania, pułapki, decyzje.
- **Case study: Wdrażanie nowego pracownika** – identyfikacja błędów i ryzyk.

Dzień 8: Nowoczesny menedżer – integracja kompetencji i plan wdrożeniowy

Tematyka:

- Kluczowe kompetencje współczesnego menedżera.
- Zarządzanie zespołem w dynamicznym i nieprzewidywalnym otoczeniu.
- Od wiedzy do działania – wdrażanie zmian w praktyce.

Ćwiczenia:

- **Analiza filmu „Parszywa 12”** – przywództwo, autorytet, motywacja, zespół.
- **Indywidualny plan wdrożeniowy** – konkretne działania po szkoleniu (co, kiedy, z kim).

Walidacja efektów kształcenia: test teoretyczny + symulacja

Informacje dodatkowe:

- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, ćwiczenia.
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku - prowadzone w grupach 4 osobowych oraz indywidualnie przez uczestników w zależności od rodzaju ćwiczenia
- Usługa realizowana w formie pełnych godzin zegarowych tj. 60 min
- Przerwy wliczają się w czas trwania usługi

Liczba godzin praktycznych: 32h

Liczba godzin teoretycznych: 32h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Dzień 1: Zmieniające się otoczenie biznesowe i zarządzanie zasobami w dobie „nowej normalności”	Tomasz Zambrzycki	18-03-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 36 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	18-03-2026	13:00	13:15	00:15
3 z 36 Ćwiczenie: Mapowanie zmian rynkowych	Tomasz Zambrzycki	18-03-2026	13:15	15:00	01:45
4 z 36 Ćwiczenie: Mapa wpływu menedżera	Tomasz Zambrzycki	18-03-2026	15:00	17:00	02:00
5 z 36 Dzień 2: Zarządzanie zasobami i budowanie przewagi konkurencyjnej	Tomasz Zambrzycki	19-03-2026	09:00	13:00	04:00
6 z 36 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	19-03-2026	13:00	13:15	00:15
7 z 36 Ćwiczenie: Zarządzanie zasobami w kryzysie	Tomasz Zambrzycki	19-03-2026	13:15	15:00	01:45
8 z 36 Gra decyzyjna: priorytetyzacja zasobów w warunkach konfliktu interesów	Tomasz Zambrzycki	19-03-2026	15:00	17:00	02:00
9 z 36 Dzień 3: Delegowanie zadań i odpowiedzialności	Tomasz Zambrzycki	01-04-2026	09:00	13:00	04:00
10 z 36 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	01-04-2026	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 36 Ćwiczenie: Symulacja delegowania	Tomasz Zambrzycki	01-04-2026	13:15	15:00	01:45
12 z 36 Ćwiczenie: „Spotkanie z małpą”	Tomasz Zambrzycki	01-04-2026	15:00	17:00	02:00
13 z 36 Dzień 4: Zarządzanie czasem i priorytetami menedżera	Robert Noworolski	02-04-2026	09:00	13:00	04:00
14 z 36 Przerwa	Robert Noworolski	02-04-2026	13:00	13:15	00:15
15 z 36 Ćwiczenie: Planowanie dnia menedżera	Robert Noworolski	02-04-2026	13:15	15:00	01:45
16 z 36 Ćwiczenie: Audyt spotkań	Robert Noworolski	02-04-2026	15:00	17:00	02:00
17 z 36 Dzień 5: Motywowanie i budowanie zaangażowanego zespołu	Robert Noworolski	16-04-2026	09:00	13:00	04:00
18 z 36 Przerwa	Robert Noworolski	16-04-2026	13:00	13:15	00:15
19 z 36 Ćwiczenie: Teorie motywacji w praktyce	Robert Noworolski	16-04-2026	13:15	15:00	01:45
20 z 36 Case study: Mapa motywatorów zespołu	Robert Noworolski	16-04-2026	15:00	17:00	02:00
21 z 36 Dzień 6: Zarządzanie efektywnością poprzez feedback	Krzysztof Sarnecki	17-04-2026	09:00	13:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 36 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	17-04-2026	13:00	13:15	00:15
23 z 36 Ćwiczenia: Symulacja spotkań ewaluacyjnych	Krzysztof Sarnecki	17-04-2026	13:15	15:00	01:45
24 z 36 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	17-04-2026	15:00	15:15	00:15
25 z 36 Ćwiczenie: Ćwiczenie pochwały i reprimendy	Krzysztof Sarnecki	17-04-2026	15:15	17:00	01:45
26 z 36 Dzień 7: Rekrutacja i wdrażanie pracowników	Tomasz Zambrzycki	28-04-2026	09:00	13:00	04:00
27 z 36 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	28-04-2026	13:00	13:15	00:15
28 z 36 Ćwiczenie: Symulacja rozmowy rekrutacyjnej	Tomasz Zambrzycki	28-04-2026	13:15	15:00	01:45
29 z 36 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	28-04-2026	15:00	15:15	00:15
30 z 36 Case study: Wdrażanie nowego pracownika	Tomasz Zambrzycki	28-04-2026	15:15	17:00	01:45
31 z 36 Dzień 8: Nowoczesny menedżer – integracja kompetencji i plan wdrożeniowy	Krzysztof Sarnecki	29-04-2026	09:00	13:00	04:00
32 z 36 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	29-04-2026	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 36 Ćwiczenie: Analiza filmu „Parszywa 12”	Krzysztof Sarnecki	29-04-2026	13:15	15:00	01:45
34 z 36 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	29-04-2026	15:00	15:15	00:15
35 z 36 Ćwiczenie: Indywidualny plan wdrożeniowy	Krzysztof Sarnecki	29-04-2026	15:15	16:30	01:15
36 z 36 Walidacja efektów kształcenia - test teoretyczny	-	29-04-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 880,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



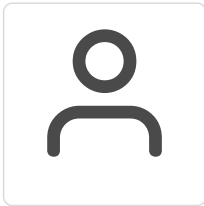
1 z 3

Krzysztof Sarnecki

Trener Zawodowy negocjator, autor koncepcji i inżynierii Sprzedaży IV i V generacji i sprzedaży transformacyjnej. Specjalista i konsultant strategiczny w zakresie zarządzania operacyjnego i strategicznego, marketingu, sprzedaży i negocjacji

Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator, trener biznesu i coach. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm, marketingu i sprzedaży. Inspirator i konsultant zmian w

procesach transformacji dużych i średnich firm. Wybitny prezenter i zawodowy mówca. Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois). Ponad 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i konsultingów z firmami w Polsce i na świecie. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie usługi.



2 z 3

Tomasz Zambrzycki

Sprzedaż, zarządzanie operacyjne, HR, wdrożenie i rekrutacja, zarządzanie zasobami ludzkimi. Współzałożyciel i Senior Partner w QUEST Change Managers. Wieloletnie doświadczenie w pracy na stanowiskach kierowniczych i prowadzeniu własnej działalności biznesowej w Stanach Zjednoczonych, od 2011 w Polsce. Współzałożyciel Business Growth Consultants i Academy of Business and Career Development w U.S.A. Absolwent Szkoły Biznesu Loyola University Chicago oraz University of Illinois Institute for Entrepreneurial Studies. Konsultant biznesowy i trener w zakresie planowania strategicznego, zarządzania, marketingu, sprzedaży i obsługi klienta. Agent zmian w procesach transformacji konkurencyjności dużych i średnich firm. Absolwent szkoły Biznesu Uniwersytetu Loyola w Chicago oraz The University of Illinois Institute of Entrepreneurial Studies. Studiował także prawo na Uniwersytecie Łódzkim. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie



3 z 3

Robert Noworolski

Przedsiębiorca, doradca strategiczny specjalizujący się w zarządzaniu sprzedażą oraz zwiększaniu przychodów. Interim menedżer oraz agent zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm Na przestrzeni 5 lat praktyki konsultingowej współpracował z branżą handlową, finansową, hotelarską, motoryzacyjną, logistyczną, chemiczną i petrochemiczną, rolniczą, budowlaną i drogową, metalurgiczną, sportową, reklamową, badań rynkowych, usług szkoleniowych i HR, kosmetyczną i beauty, stomatologiczną, medyczną, apteczną, przemysłem maszynowym, ciężkim i elektroenergetycznym oraz z polskimi i międzynarodowymi producentami produktów dedykowanych biznesowi i osobom indywidualnym. Ekspert ds. pracy zdalnej i hybrydowej w organizacjach Absolwent Finansów Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Trener metodologii Insights Discovery™. Certyfikowany menedżer projektów PMI® (certyfikat CAPM®). Certyfikowany trener Szkoły Trenerów TROP. kwalifikacje i doświadczenie zawodowe nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą rozpoczęcia realizacji usługi rozwojowej, posiada co najmniej 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w dwóch ostatnich latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały dydaktyczne - zeszyt, notes, podręcznik, zestaw ćwiczeń, artykuły naukowe

Warunki uczestnictwa

Uczestnik usługi otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/ certyfikat, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie ćwiczeń dotyczących każdego z paneli oraz testu Końcowego na minimum 75%

Informacje dodatkowe

W przypadku szkolenia trwającego więcej niż 4h dziennie uczestnikowi przysługuje co najmniej jedna 15 minutowa przerwa na każde 4h zajęć

W przypadku dofinansowania w minimum 70% usługa zwolniona jest z podatku VAT - art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a) ustawy o VAT

W cenę usługi nie wlicza się kosztów dojazdu, zakwaterowania i wyżywienia.

Adres

ul. Langenfeld 6
09-500 Gostynin
woj. mazowieckie

ul. Langenfeld 6, 09-500 Gostynin

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ADAM ŁĘSKI

E-mail adam.leski@questcm.pl

Telefon (+48) 539 909 838