



INSTYTUT BIZNESU
RODZINNEGO
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,0 / 5

32 oceny

Dyplomowany Doradca Rodziny Biznesowej – szkolenie dla doradców sukcesyjnych

Numer usługi 2026/01/21/149264/3274031

10 332,00 PLN brutto
8 400,00 PLN netto
271,89 PLN brutto/h
221,05 PLN netto/h

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 38 h

📅 17.03.2026 do 22.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla specjalistów pracujących lub planujących pracę z rodzinami biznesowymi, w szczególności dla:

- prawników i doradców podatkowych,
- doradców biznesowych, finansowych, ubezpieczeniowych oraz pośredników finansowych,
- pracowników banków, instytucji finansowych oraz biur family office,
- specjalistów ds. HR, rekrutacji, PR i marketingu,
- psychologów, coachów, mentorów, trenerów i konsultantów,
- doradców transakcyjnych i restrukturyzacyjnych,
- innych osób chcących rozwijać się w roli doradcy sukcesyjnego dla firm rodzinnych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

09-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

38

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

Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznego doradztwa rodzinom biznesowym w procesie sukcesji. Przejdzie przez 10 modułów tematycznych, które obejmują m.in. strategię właścicielską, sukcesję, komunikację i emocje, zarządzanie konfliktami, prawo i finanse w sukcesji, budowę marki firmy rodzinnej oraz wizerunku osobistego doradcy, inne. Szkolenie pozwoli uczestnikowi zrozumieć holistyczny proces sukcesji wg metodyki Diamentu Sukcesyjnego® oraz nabyć praktyczne narzędzia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje Model Diamentu Sukcesyjnego® i jego praktyczne zastosowanie w procesie sukcesji.	Wymienia elementy Modelu Diamentu Sukcesyjnego®.	Test teoretyczny
	Projektuje przykład procesu sukcesji według modelu (5W).	Test teoretyczny
Identyfikuje kluczowe ryzyka w procesie sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych.	Wymienia co najmniej 3 kluczowe ryzyka prawne lub finansowe występujące w procesie sukcesji.	Test teoretyczny
	Wskazuje bariery psychologiczne, komunikacyjne lub emocjonalne mogące opóźnić przekazanie władzy.	Test teoretyczny
Rozpoznaje interesariuszy procesu sukcesji	Wymienia kluczowe osoby i grupy interesariuszy istotne dla trwałości biznesu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dokonuje poprawnej klasyfikacji interesariuszy na wewnętrznych (związanych z rodziną i firmą) oraz zewnętrznych (otoczenie rynkowe).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Charakteryzuje profile nestora i sukcesora (w tym wiek, styl życia, sytuacja rodzinna) istotne z punktu widzenia budowania relacji doradczej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje co najmniej dwa kluczowe czynniki (motywatory lub bariery), które decydują o gotowości osoby do podjęcia współpracy z doradcą zewnętrznym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje kluczowe osoby w procesie sukcesji – nestora i sukcesora - w kontekście swojej usługi doradczej.		

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

Szkolenie składa się z 10 modułów tematycznych, realizowanych w dwóch blokach: 3 dni w marcu oraz 2 dni w kwietniu. Każdy dzień obejmuje pełny zakres zajęć z przerwami kawowymi i przekąskami.

Moduły obejmują m.in.: strategię właścicielską, sukcesję, komunikację i emocje w rodzinie biznesowej, prawo dla rodziny biznesowej, finanse w sukcesji, zarządzanie konfliktami, budowę marki firmy rodzinnej, budowę autorytetu lidera zmian oraz kluczowe czynniki sukcesu w pracy doradcy.

Zajęcia prowadzone są w formie prelekcji, dyskusji, analizy case study, ćwiczeń moderowanych w warunkach symulowanych (brak potrzeb modeli - uczestnicy ćwiczą ze sobą w parach, grupach).

Dzień 1

Moduł I: Strategia właścicielska

Sukcesja i odnowa przedsiębiorczości:

- Wyzwania i szanse dla przedsiębiorstw rodzinnych.
- Metodologia Modelu Diamentu Sukcesyjnego © Czym jest sukcesja 5W?
- Opracowanie planu działania z klientami w celu uzyskania zaangażowania i impulsu do zmian.
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Moduł II: Sukcesja

Strategia właścicielska firm rodzinnych:

- Bilans otwarcia – staranna analiza jako punkt wyjścia. Projekcja mapy tematów właścicielskich.
- Family Governance – struktury i reguły dla rodziny.
- Wskazówki dotyczące tworzenia i wdrażania strategii właścicielskich.
- Konstytucja Firmy Rodzinnej.
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Dzień 2

Moduł III: Budowa marki firmy rodzinnej oraz wizerunek osobisty doradcy

Budowanie wizerunku osobistego, rodziny biznesowej i reputacji firmy rodzinnej:

- Profesjonalny doradca rodziny biznesowej – kim jest? Rzecz o brandingu osobistym.
- Budowanie wizerunku i reputacji rodziny biznesowej. Fakty i mity.
- Zarządzanie kryzysowe w wizerunku publicznym – jak i co doradzić rodzinie?
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Moduł IV: Konflikt w rodzinie

Konflikty w rodzinie biznesowej, rola mediatora, profesjonalna informacja zwrotna i pomoc:

- Zrozumienie roli konfliktu w dynamice biznesu i sposobów minimalizowania jego negatywnego wpływu.
- Jak w zdrowy, produktywny sposób i proaktywny sposób zarządzać konfliktem? Rozwijanie umiejętności negocjowania w konfliktach – ćwiczenia praktyczne. Poznanie praktycznych metod niezbędnych do zarządzania złożonością relacji w przedsiębiorstwie rodzinnym.
- Zrozumienie, jak praktyczne działania facylitacyjne w rodzinie i w firmie oraz rozwój w zakresie inteligencji emocjonalnej, budowania autorytetu i profesjonalnego przywództwa mogą poprawić komunikację w rodzinie. Rola mediatora okiem praktyka.
- Omówienie problemu z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Dzień 3

Moduł V: Prawo dla rodziny biznesowej

Prawo dla rodziny biznesowej. Niezbędnik profesjonalnego doradcy biznesowego:

- Aktualizacja aktów prawnych, ustaw, nowelizacji – na co uczulić rodzinę biznesową?
- Rodzina biznesowa u prawnika – najczęstsze sytuacje, czynności prawne wymagające doradztwa. Jak możesz pomóc swojej rodzinie biznesowej?
- Fundacja firmy rodzinnej.
- Omówienie problemu wziętego z życia rodziny biznesowej oraz podsumowanie możliwych rozwiązań.

Moduł VI: Na styku prawa i finansów – finanse w sukcesji

Finanse w sukcesji – wszystko co powinien wiedzieć profesjonalny doradca:

- Perspektywa finansów firmy w sukcesji wewnątrz i poza-rodzinnej.
- Perspektywa finansów osobistych członków rodziny biznesowej.
- Finanse w obliczu (prawnych) ryzyk sukcesji.
- Finanse rodzinne w Ładzie Rodzinnym.

Dzień 4

Moduł VII: Redefinicja modelu biznesowego w firmie rodzinnej – rola doradcy sukcesyjnego

Redefinicja modelu biznesowego w firmie rodzinnej – rola doradcy sukcesyjnego:

- Dlaczego sukcesja to moment naturalnej (i koniecznej) rewizji modelu biznesowego
- Gdzie kończy się „kontynuacja”, a zaczyna realna zmiana – napięcia między pokoleniami jako zasób
- Jak doradca może stymulować młode pokolenie do wychodzenia poza dotychczasowy schemat myślenia
- Narzędzia do pracy z rodziną: diagnoza obecnego modelu (co naprawdę generuje wartość?)

- Rozmowa o zmianie modelu bez podważania dorobku założycieli - case study

Moduł VIII: Bliska współpraca z rodziną biznesową

Bliska współpraca z rodziną biznesową:

- Magia efektywnej rozmowy doradcy sukcesyjnego z różnymi generacjami
- Poznanie technik/ taktyk usprawniających komunikację pomiędzy członkami rodziny/ właścicielami a profesjonalnymi doradcami
- Budowanie relacji z osobami z różnych pokoleń w przedsiębiorstwie rodzinnym
- Pomoc w zdiagnozowaniu jakości dialogu międzypokoleniowego

w rodzinie - wspólna praca doradcy z członkami rodziny.

•Wspólne opracowanie sposobów usuwania barier w dialogu międzypokoleniowym; pomoc w pogłębieniu świadomości zmian; konkretne działania, które wspierają lub mogą wspierać dialog międzypokoleniowy.

•Określenie najczęstszych błędów w komunikowaniu się w firmach rodzinnych

Dzień 5

Moduł IX: Budowa autorytetu lidera zmian – doradcy rodziny biznesowej

Budowa autorytetu i zasady mentoringu z Firmami Rodzinnymi:

- Biznes rodzinny: odmienny i znaczący – co doradcy powinni wiedzieć.
- Różnice firma rodzinna vs nierodzinna – okiem doświadczonego praktyka.
- Jak zdobyć zaufanie i budować swój autorytet w pracy z rodziną biznesową? / Zrozumieć techniki budowania zaufania w firmach swoich klientów.
- Zrozumienie różnych ról, jakie pełnią doradcy i kiedy można ich zatrudnić.

Moduł X: Kluczowe czynniki sukcesu w pracy doradcy

Projektowanie współpracy z firmą rodzinną – warsztat i podsumowanie szkolenia:

- Mapowanie interesariuszy procesu sukcesji
- Stworzenie person interesariuszy zmiany pokoleniowej
- Ścieżka klienta – w jaki sposób działa profesjonalny doradca?
- Podsumowanie szkolenia – moja mini strategia – lista TO DO doradcy rodziny biznesowej
- Przeprowadzenie testu wiedzy końcowej
- Omówienie wyników i zakończenie szkolenia

Walidacja efektów uczenia się: Weryfikacja osiągnięcia efektów uczenia się odbędzie się dwuetapowo:

1. **W zakresie umiejętności:** metodą obserwacji w warunkach symulowanych (praca warsztatowa z prezentacją wyników, np. mapa interesariuszy).
2. **W zakresie wiedzy:** poprzez test wiedzy (pytania zamknięte/otwarte), z którego należy uzyskać minimum 70% poprawnych odpowiedzi. Potwierdzeniem nabycia kompetencji będzie pozytywny wynik odnotowany w arkuszu walidacji trenera oraz imienne zaświadczenie o zakończeniu usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Strategia właścicielska	dr Adrianna Lewandowska, MBA	17-03-2026	11:00	14:00	03:00
2 z 11 Sukcesja	dr Adrianna Lewandowska, MBA	17-03-2026	15:00	18:00	03:00
3 z 11 Budowa marki firmy rodzinnej oraz wizerunek osobisty doradcy	Katarzyna Barcińska, MBA	18-03-2026	09:00	13:00	04:00
4 z 11 Konflikt w rodzinie	dr hab. inż. Ewa Więcek-Janka, prof. PP	18-03-2026	14:00	18:00	04:00
5 z 11 Prawo dla rodziny biznesowej	Łukasz Martyniec	19-03-2026	09:00	13:00	04:00
6 z 11 Na styku prawa i finansów	Łukasz Martyniec	19-03-2026	14:00	18:00	04:00
7 z 11 Redefinicja modelu biznesowego w firmie rodzinnej – rola doradcy sukcesyjnego	Marietta Mucha	21-04-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 11 Bliska współpraca z rodziną biznesową	Wiesława Machalica	21-04-2026	14:00	18:00	04:00
9 z 11 Budowa autorytetu lidera zmian - doradca rodziny biznesowej	Roman Wieczorek	22-04-2026	09:00	13:00	04:00
10 z 11 Kluczowe czynniki sukcesu w pracy doradcy	Szymon Trzebiatowski, MBA	22-04-2026	14:00	16:00	02:00
11 z 11 Walidacja	-	22-04-2026	16:00	18:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 332,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	271,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	221,05 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 8



1 z 8

dr Adrianna Lewandowska, MBA

Doradca ds. strategii i sukcesji w firmach rodzinnych. Specjalizuje się w doradztwie strategicznym oraz strategiach rozwoju dla przedsiębiorstw, jak również w strategiach sukcesyjnych oraz coachingu.

Założyciel i prezes Instytutu Biznesu Rodzinnego – centrum usług doradczych i edukacyjnych dla Rodzin Biznesowych.

Pracuje z wykorzystaniem autorskiej metody Diamentu Sukcesyjnego, opracowaną na podstawie swojej wieloletniej praktyki i działań z i dla polskich firm rodzinnych.

Wizjonerka polskiej przedsiębiorczości rodzinnej, strateg, doradca, architekt sukcesu wielu polskich firm rodzinnych. Doktor nauk ekonomicznych, absolwentka elitarnej szkoły biznesu ESCP E.A.P. w Berlinie (Paris, Madryt, Oxford, Berlin), zagranicznego programu MBA. Autorka licznych publikacji polskich i zagranicznych w zakresie strategii i przedsiębiorczości rodzinnej. Wykładowca zagranicznych programów MBA. Absolwentka zagranicznego MBA, stypendysta Uniwersytetu St.Gallen w Center for Family Business i Uniwersytetu Wiedeńskiego w Institut für Familienunternehmen. Właściciel firmy doradczej Lewandowska & Partnerzy, od lat wspiera firmy rodzinne w zakresie strategii rozwoju, procesów sukcesyjnych oraz zarządzania zmianą. Członek Międzynarodowej Sieci Doradców Strategicznych w Berlinie oraz IFERA. Wykładowca MBA oraz licznych studiów podyplomowych.



2 z 8

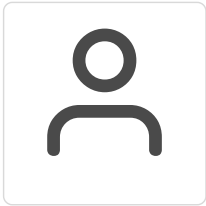
Łukasz Martyniec

Doradca sukcesyjny, prawnik, doradca finansowy, publicysta i wykładowca. Prezes zarządu w spółkach Kancelaria Sukcesyjna sp. z o.o. oraz Finanse Osobiste sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. Od 2004 r. specjalizuje się w doradztwie sukcesyjnym oraz planowaniu spadkowym, szczególnie dla firm rodzinnych. Pomaga układać sprawy majątkowe, towarzyszy w procesie zmiany pokoleniowej. Wdrożył plany sukcesji w przeszło

700 firmach i rodzinach. Jest autorem zaawansowanych rozwiązań z zakresu Ładu Rodzinnego i Konstytucji Rodzinnych. Prekursor planowania spadkowego oraz interdyscyplinarnego podejścia do budowy planów sukcesji. Brał udział w pracach nad ustawą o zarządzie sukcesyjnym, kodeksem cywilnym oraz ustawą o fundacjach rodzinnych.

Współpracował m.in. z: Instytutem Biznesu Rodzinnego, Najwyższą Izbą Kontroli, PARP, Ministerstwem Przedsiębiorczości, Krajową Izbą Radców Prawnych, Europejską Federacją Doradców Finansowych EFPF. Przeprowadził autorskie szkolenia z sukcesji dla przeszło 22.000 słuchaczy, w tym dla przeszło 8.000 doradców finansowych na zlecenie banków i towarzystw ubezpieczeń na życie, oraz dla 1.000 radców prawnych. Jest autorem ok. 50 publikacji naukowych i popularyzatorskich na temat sukcesji i planowania spadkowego. Prowadzi blog Wielopokoleniowi.pl.



3 z 8

dr hab. inż. Ewa Więcek-Janka, prof. PP

Doktor habilitowana w naukach społecznych w dziedzinie nauki o zarządzaniu i jakości, magister psychologii, inżynier zarządzania kieruje Zakładem Marketingu i Rozwoju Organizacji na Wydziale Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej. Od 2002 roku zajmuje się badaniami nad funkcjonowaniem przedsiębiorstw rodzinnych.

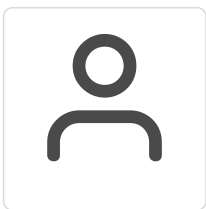
Jako Ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego wspiera Rodziny Biznesowe w zachowaniu harmonii w rodzinie, ze szczególnym uwzględnieniem zarządzania konfliktem i negocjacji. Specjalizuje się również w budowaniu badań marketingowych w firmie i technikach motywacyjnych.

Wydała ponad sto siedemdziesiąt publikacji w czasopiśmie naukowych. Wyniki swoich badań referowała na kilkudziesięciu konferencjach naukowych w kraju i zagranicą. Zrealizowała dziesięć staży zagranicznych na światowych uczelniach.

Jest prezesem Polskiego Stowarzyszenia Naukowego Systemów Szarych oraz ekspertką Instytutu Biznesu Rodzinnego i członkinią: FaBeRNET Family Business Research Network, Family Business Foundation, Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu i Towarzystwa Zarządzania Produkcją.

Obszary:

- Negocjacje w rodzinie i w biznesie
- Zarządzanie konfliktem w rodzinie i biznesie
- Badania marketingowe w firmie
- Motywowanie do pracy
- Psychologia zarządzania



4 z 8

Szymon Trzebiatowski, MBA

Finansista z wykształcenia, wieloletni praktyk controllingu, strateg i manager. Przez 25 lat związany z największym prywatnym pracodawcą w Poznaniu i Wielkopolsce, Firmą Volkswagen Poznań sp. z o.o., w tym przez 8 lat w funkcji członka zarządu ds. finansowych, organizacji i IT. Lider wielu innowacyjnych projektów w zakresie przyszłościowych rozwiązań mobilności oraz nowych metod pracy dających satysfakcję pracownikom i wysoce efektywne rozwiązania organizacji. Mentor talentów, coach dla przyszłych managerów. Mentor finansowy w indywidualnym programie akceleracyjnym dedykowanym startupom technologicznym. Ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego, autor edukacyjnej gry ekonomicznej oraz finansowo-controllingowego programu szkoleniowego, analityk trendów, doradca firm rodzinnych w zakresie strategii, controllingu i mentoringu dla sukcesorów. Certified Analyst w międzynarodowych standardach komunikacji biznesowej IBCS.

Obszary:

Doradztwo sukcesyjne
Strategia
Mentoring

Edukacja ekonomiczna
Controlling
Trendy
Innowacje



5 z 8

Roman Wieczorek

Mentor i doradca biznesowy. Z wykształcenia radca prawny. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu dużymi organizacjami biznesowymi. Były Prezes Zarządu Skanska w Polsce, Prezes Zarządu Skanska Czechy i Słowacja, jako pierwszy i jedyny Polak V-ce Prezes Zarządu Światowego Skanska z siedzibą w Sztokholmie – jednej z największych Firm budowlano-deweloperskich na Świecie. W roku 2016 zakończył karierę zawodową, przenosząc swe aktywności do obszaru mentoringowego.

Jako Ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego wspiera kolejne pokolenia przedsiębiorców służąc swą radą i doświadczeniem, a także pomagając budować autorytet lidera i doskonalić umiejętności przywódcze. Aktualnie – Przewodniczący Rady Nadzorczej Ośrodka Profilaktyki Epidemiologii Nowotworów w Poznaniu, członek Rady Nadzorczej Duda Cars Mercedes Benz, członek Consilium przy Wydziale Artes Liberales Uniwersytetu Warszawskiego, Przewodniczący Rady Programowej Instytutu Lingwistyki Stosowanej PWSZ w Lesznie, wykładowca MBA, członek Rady Instytutu Humanites w Warszawie, mówca biznesowy, doradca, mentor.

Obszary:

- Mentoring
- Kultura organizacyjna
- Przywództwo



6 z 8

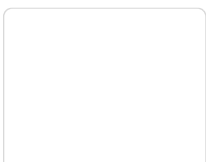
Katarzyna Barcińska, MBA

Skuteczna menedżerka, posiadająca szerokie doświadczenie w zarządzaniu marketingiem, budowaniu marki, projektami i zespołami oraz efektywnym przeprowadzaniu organizacji przez proces zmiany. Wierzy w marketing zintegrowany nastawiony na dostarczanie wartości dla klientów. Posiada doświadczenie w koordynacji marketingu i sprzedaży, obsłudze klienta, budowaniu relacji biznesowych, budowaniu skutecznej komunikacji oraz tworzeniu strategii brandingowych także dla firm rodzinnych.

Ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego w obszarach zarządzania marką, marketingu strategicznego, rozwoju biznesu i zarządzania zmianami. Wspiera firmy rodzinne w procesie sukcesji pomagając kontynuować tradycję przedsiębiorczości w połączeniu z wizją na biznes kolejnego pokolenia. Współtwórczyni narzędzi, z obszaru komunikacji i HR, wspierających sukcesję dla firm rodzinnych wypracowanych w ramach projektu „Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych” realizowanego z funduszu UE w latach 2011-2013.

Obszary:

- Zarządzanie marką (badania, audyty marki, definiowanie wyróżników marki, komunikacja marki wewnątrz organizacji i do otoczenia zewnętrznego, storytelling w budowaniu marki, branding personalny członków rodziny a branding firmy);
- Marketing strategiczny (analizy klientów, definiowanie grup docelowych, budowanie strategii komunikacji, definiowanie wskaźników marketingowych);
- Rozwój biznesu (budowanie innowacyjnych modeli biznesowych, definiowanie nowych usług i MVP



7 z 8

Wiesława Machalica



Psycholog. Trener umiejętności psychospołecznych i biznesu. Coach. Terapeuta praktyk. Certyfikowana specjalistka interwencji dla osób będących w kryzysie psychologicznym. Posiada certyfikat w obszarze terapii poznawczo-behawioralnej. Ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego od lat wspierająca Rodziny Biznesowe w odzyskiwaniu wewnętrznej harmonii. Pracuje zarówno warsztatowo, jak i prowadząc indywidualne sesje z poszczególnymi członkami rodziny czy pracownikami. Ma ponad 40sto letni staż pracy w zawodzie psychologa i 30stoletnie doświadczenie zarządzania specjalistyczną, innowacyjną firmą dla rodzin w sytuacjach trudnych. Prowadzi działalność szkoleniową z obszarów rozwoju osobistego oraz obszarów związanych z zarządzaniem. Psycholog, superwizor treningu psychologicznego oraz trener kompetencji psychospołecznych – rekomendacja Polskiego Towarzystwa Psychologicznego; trener biznesu, coach, certyfikowany terapeuta – praktyk Neurolingwistycznego Programowania (The American Society of NLP Bandler & Associates), Członek Rady Trenerów PTP. Posiada European Certificate in Psychology-akceptacja European Federation of Psychologists Associations (EFPA). Posiada 15 letnie doświadczenie eksperckie w projektach dedykowanych firmom rodzinnym, m.in. „Firmy Rodzinne 1” ; „Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych”; „Firmy Rodzinne 2.

Obszary:

- Rozwój osobistych kompetencji psychospołecznych, między innymi: o Komunikowanie się, porozumiewanie, dialog międzypokoleniowy



8 z 8

Marietta Mucha

Certyfikowany Doradca Sukcesyjny. Ekspert i Manager Operacyjny w zespole Instytutu Biznesu Rodzinnego. Specjalizuje się w projektowaniu oraz wdrażaniu innowacji wspierających procesy strategiczne i międzypokoleniowe w firmach rodzinnych. Łączy wiedzę o modelach biznesowych i projektowaniu usług (service design) z umiejętnością diagnozowania kompetencji liderów i zespołów zarządczych, co pozwala jej skutecznie wspierać procesy profesjonalizacji i sukcesji.

Towarzyszy właścicielom i sukcesorom w procesie zmiany pokoleniowej. Pomaga odkrywać mocne strony organizacji, identyfikować kluczowe talenty oraz rozwijać kompetencje potrzebne do realizacji wizji przyszłości. Projektuje i adaptuje narzędzia rozwojowe od map interesariuszy i profili ról, przez badania potrzeb i Business Model Canvas, po autorskie narzędzia oceny potencjału i kultury organizacyjnej. Łączy wiedzę o użytkownikach z celami biznesowymi, wspierając firmy w budowaniu przewagi konkurencyjnej poprzez innowacje oparte na realnych potrzebach.

Absolwentka kierunku MA Service Experience Design and Innovation na University of the Arts London oraz Zarządzania Przedsiębiorstwem na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Ukończyła Program Menedżerski Akademia Sukcesora w 2019 roku. Autorka licznych artykułów o tematyce przedsiębiorczości rodzinnej

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne oraz praktyczne narzędzia do pracy, dostosowane do treści poszczególnych modułów. Materiały przygotowują prowadzący po każdym module i mogą obejmować m.in. artykuły, case study, prezentacje, narzędzia praktyczne oraz inne. Materiały są udostępniane uczestnikom w wersji papierowej (wydruku) lub elektronicznej (PDF).

Adres

Poznań 67

61-806 Poznań

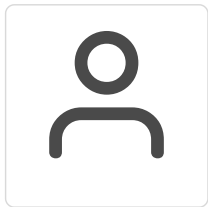
woj. wielkopolskie

Szkolenie odbywa się w trybie stacjonarnym w Poznaniu (centrum miasta). Całość szkolenia została podzielona na dwa bloki: 3 dni w marcu oraz 2 dni w kwietniu. W trakcie szkolenia uczestnicy mają zapewnione przerwy kawowe oraz przekąski. Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzymuje materiały edukacyjne (forma i treść materiałów zależne są od prowadzącego).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Uczestnicy mają zapewnione przerwę kawową ciągłą oraz poczęstunek.

Kontakt



Zofia Skotnicka

E-mail zskotnicka@ibrpolska.pl

Telefon (+48) 790 876 890