



SMC 24 Karol Froń

★★★★★ 4,9 / 5

837 ocen

The Best Leader Tools

Numer usługi 2026/01/22/15376/3275377

📍 Częstochowa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 20:00 h

📅 09.11.2026 do 10.11.2026

3 297,00 PLN brutto

3 297,00 PLN netto

164,85 PLN brutto/h

164,85 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	przedsiębiorcy, kadra zarządzająca, właściciele, managerowie, liderzy zespołu, osoby apisyrujące do stanowisk kierowniczych
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	05-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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

Usługa "The Best Leader Tools" przygotowuje do realizacji skutecznych procesów z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi tj: odpowiednie motywowanie zespołu, zarządzanie nagrodami i karami, delegowanie zadań, skuteczna komunikacja w zespole oraz dawanie efektywnej informacji zwrotnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje model wyznaczania celów SMART	Uczestnik definiuje elementy modelu SMART (Szczegółowy, Mierzalny, Atrakcyjny, Realny, Terminowy). Tworzy przykładowy cel zgodny z zasadami SMART. Ocenia cele pod kątem ich precyzji i wykonalności. Uzasadnia znaczenie SMART w planowaniu pracy indywidualnej i zespołowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia model nagradzania.	Uczestnik wskazuje różne formy nagradzania (finansowe, pozafinansowe, symboliczne). Wyjaśnia zależność między systemem nagród a poziomem motywacji pracowników. Analizuje przykłady skutecznych i nieskutecznych form nagradzania. Proponuje rozwiązania dostosowane do potrzeb i charakteru zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje skuteczną komunikację w zespole.	Uczestnik opisuje elementy skutecznej komunikacji (jasność, spójność, aktywne słuchanie, empatia). Rozróżnia komunikację werbalną i niewerbalną oraz określa ich rolę w relacjach zawodowych. Ocenia przykłady komunikatów pod kątem ich skuteczności. Uzasadnia znaczenie dostosowania stylu komunikacji do odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kontroluje proces delegowania zadań swoim podwładnym.	Uczestnik opisuje etapy skutecznej delegacji (dobór zadania, przekazanie, wsparcie, kontrola). Określa zasady dopasowania zadań do kompetencji pracownika. Formułuje komunikaty delegujące w sposób jasny i motywujący. Ocenia rezultaty delegacji i udziela konstruktywnej informacji zwrotnej.	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

Szkolenie składa się z 20 godzin dydaktycznych, przewidziane są przerwy 15 min, po jednej w każdym z dni, nie są one jednak przewidziane w harmonogramie.

Dzień 1

MODUŁ 1: Expose

- 4 elementy podstawowego narzędzia szefa.
- Expose - jak je napisać i wygłosić.
- Opanowanie zasad expose.

MODUŁ 2: Motywowanie zespołu

- 10 technik pozafinansowego motywowania handlowców.
- jak zwiększyć wydajność i skuteczność pracowników.

MODUŁ 3: Delegowanie zadań

- 5 poziomów delegowania zadań.
- technika hierarchizacji, podziału obowiązków i planowania ich w czasie.
- Zarządzanie w oparciu o metodę „dziel i rządź”, czyli koncentracja na najważniejszych zadaniach.

MODUŁ 4: SMART

- fundamentalna metoda wyznaczania celów, dzięki której łatwiej i szybciej definiować, a następnie osiągać cele zawodowe oraz osobiste.

MODUŁ 5: Z-FUKO-PZK

- metoda konstruktywnego feedbacku, wykorzystanie w życiu zawodowym i osobistym, m.in. w rozmowie z pracownikiem, klientem, partnerem czy urzędnikiem.

MODUŁ 6: Model nagradzania

- technika pozafinansowego wyróżnienia, dzięki której Pracownik poczuje się nagrodzony.
- pochwała pracownika

Dzień 2

MODUŁ 7: Model karania

- jak odbyć rozmowę dyscyplinującą
- jak ukarać pracownika tak, aby nie miał poczucia, że się na nim odgrywasz lecz zyskał świadomość popełnionego błędu i chciał go naprawić, zamiast bronić się przed sankcjami.

MODUŁ 8: Skuteczna komunikacja

- 3 elementy komunikacji, która prowadzi do sukcesu w pracy zespołowej.
- jak rozmawiać z pracownikami, by słuchali tego, co mówisz i widzieli sens w realizacji zadań, których od nich oczekujesz.

MODUŁ 9: Macierz Eisenhowera

- Macierz Eisenhowera jako jeden z najlepszych modeli planowania i organizowania swojej pracy
- hierarchizacja zadania wg ich znaczenia.
- jak znacząco zwiększyć wydajność w zarządzaniu sobą w czasie.

MODUŁ 10: Model zwalniania

- modelowa symulacja rozmowy zwolnieniowej z pracownikiem.
- jak zwolnić Pracownika, aby Ci podziękował i cieszył się perspektywą nowego rozdziału w swoim życiu.

MODUŁ 11: Zarządzanie zespołem zdalnym

- model zarządzania zespołem rozproszonym w różnych miejscach,
- jak utrzymać silną motywację zespołu, dbając o indywidualną skuteczność.

Metoda walidacji: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, osobą odpowiedzialną za walidację jest Karol Froń

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 MODUŁ 1: Expose	Karol Froń	09-11-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 11 MODUŁ 2: Motywowanie zespołu	Karol Froń	09-11-2026	11:45	13:15	01:30
3 z 11 MODUŁ 3: Delegowanie zadań	Karol Froń	09-11-2026	13:15	14:45	01:30
4 z 11 MODUŁ 4: SMART i MODUŁ 5: Z-FUKO-PZK	Karol Froń	09-11-2026	15:00	16:30	01:30
5 z 11 MODUŁ 6: Model nagradzania	Karol Froń	09-11-2026	16:30	18:00	01:30
6 z 11 MODUŁ 7: Model karania	Karol Froń	10-11-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 MODUŁ 8: Skuteczna komunikacja	Karol Froń	10-11-2026	10:45	12:15	01:30
8 z 11 MODUŁ 9: Macierz Eisenhowera	Karol Froń	10-11-2026	12:15	13:45	01:30
9 z 11 MODUŁ 10: Model zwalniania	Karol Froń	10-11-2026	14:00	15:30	01:30
10 z 11 MODUŁ 11: Zarządzanie zespołem zdalnym	Karol Froń	10-11-2026	15:30	16:15	00:45
11 z 11 Walidacja szkolenia - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Karol Froń	10-11-2026	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 297,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 297,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,85 PLN
Koszt osobogodziny netto	164,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Karol Froń



Wykładowca akademicki AGH i ASBIRO,
przedsiębiorca, mentalista i praktyk sprzedaży, zarządzania, biznesu, konsultant i doradca.
Trener Brian Tracy International w Polsce. Autor książek „100 Taktycznych Zasad Sprzedaży”, „100 Taktycznych Zasad Przywództwa” i „Psychologia Sprzedaży Telefonicznej”. Od 2013 prowadzę call center Contact Center One.
Przeszkoliłem osobiście i on-line ponad 11000 osób, szkoląc m.in. w takich firmach jak Trans, Global Telemarketing, Navifleet czy Abakon.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają nagranie VOD ze szkolenia do 4 tygodni po zakończeniu usługi.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT:

Rozporządzenie - zw z podatku VAT na podstawie paragrafu 3, ust. 1, pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów oraz warunków stosowania tych zwolnień

W przypadku braku dofinansowania lub dofinansowania na poziomie niższym niż 70% - do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Adres

ul. Drogowców 12
42-202 Częstochowa
woj. śląskie

Hotel Scout

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MARCIN NOWAK

E-mail m.nowak@karolfron.pl

Telefon (+48) 697 966 772