

CHARLES & CO | GLOW
AKADEMIA SZKOLENIOWA

Piano Julia Nowak

★★★★★ 4,8 / 5

325 ocen

„Zarządzanie Zespołami i Motywowanie Pracowników”

Numer usługi 2026/01/26/141354/3283734

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 23.03.2026 do 23.03.2026

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie od podstaw jest skierowane do: • Menedżerów i kierowników zespołów, którzy chcą efektywnie zarządzać pracownikami i zwiększać ich zaangażowanie. • Liderów projektów i supervisorów, którzy odpowiadają za motywowanie zespołu i monitorowanie wyników pracy. • Osób aspirujących do ról menedżerskich, które chcą zdobyć praktyczne umiejętności w zarządzaniu zespołem i motywowaniu pracowników. • Pracowników działów HR i szkoleń, którzy chcą wspierać rozwój kompetencji menedżerskich i efektywności zespołów w organizacji. Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do efektywnego zarządzania zespołami oraz motywowania pracowników w praktyce. Uczestnicy nauczą się stosować nowoczesne techniki przywództwa, motywacji wewnętrznej i zewnętrznej, planowania pracy zespołu oraz budowania zaangażowania i produktywności pracowników, co pozwala osiągać lepsze wyniki biznesowe i rozwijać kompetencje zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie rolę menedżera w zespole jako lidera, coacha i organizatora oraz znaczenie motywacji i zaangażowania pracowników.	Uczestnik identyfikuje role menedżera i opisuje znaczenie motywacji w analizie przypadków i dyskusji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi budować efektywny zespół poprzez dopasowanie stylów pracy, role w zespole i tworzenie zaufania.	Uczestnik analizuje własny zespół i uczestniczy w ćwiczeniach grupowych pokazując umiejętność współpracy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi skutecznie delegować zadania, ustalać cele i kontrolować postępy bez mikro-zarządzania.	Uczestnik wykonuje ćwiczenia z delegowania zadań i planowania celów, pokazując prawidłowe monitorowanie postępów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi rozwiązywać konflikty i trudne sytuacje w zespole, stosując komunikację asertywną i mediację.	Uczestnik bierze udział w scenkach konfliktowych i analizuje przypadki z własnej pracy, wykazując umiejętność konstruktywnego działania.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 jednodniowe zawierające 8 godzin zegarowych szkolenia oraz 30 min. przerwę (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia). Harmonogram zawiera szczegółowy opis prowadzonych etapów szkolenia rozpisanych w godzinach zegarowych.

Grupa - max. 16 osoby.

Liczba stanowisk - 16, w których skład wchodzi takie elementy jak:

- materiały szkoleniowe,
- biurko,
- krzesło.

08.00 - 09.00

Teoria:

Wprowadzenie i rola menedżera w zespole

- Cele szkolenia i oczekiwania uczestników
- Rola menedżera: lider, coach, organizator
- Znaczenie motywacji i zaangażowania zespołu

Ćwiczenie: mini-ankieta samooceny stylu zarządzania

09.00 - 10.00

Budowanie efektywnego zespołu

Teoria:

- Cechy skutecznego zespołu
- Role w zespole i dopasowanie stylów pracy
- Tworzenie zaufania i współpracy w zespole

Ćwiczenia:

- Analiza własnego zespołu

10.00 - 12.00

Motywowanie pracowników

- Różnice między motywacją wewnętrzną i zewnętrzną
- Narzędzia motywacyjne: nagrody, uznanie, cele, rozwój
- Motywowanie w trudnych sytuacjach (spadek zaangażowania, rotacja)

Ćwiczenia:

- Symulacja rozmowy motywacyjnej

12.00 - 12.30

PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

12.30 - 14.30

Delegowanie zadań i kontrola pracy

- Zasady skutecznego delegowania
- Ustalanie celów
- Monitorowanie postępów bez mikro-zarządzania

14.30 - 16.00

Rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji

- Źródła konfliktów w zespole
- Style reagowania i techniki mediacji
- Komunikacja asertywna i konstruktywna w trudnych sytuacjach

Ćwiczenia:

- Scenki konfliktowe
- Analiza przypadków z własnej pracy uczestników

16.00 - 16.30

Podsumowanie dnia

- Certyfikacja i podsumowanie zdobytej wiedzy.
- Ocena samodzielnej pracy kursanta - walidacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie i rola menedżera w zespole	Maciej Nawracki	23-03-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 7 Budowanie efektywnego zespołu	Maciej Nawracki	23-03-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 7 Motywowanie pracowników	Maciej Nawracki	23-03-2026	10:00	12:00	02:00
4 z 7 PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)	Maciej Nawracki	23-03-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 7 Delegowanie zadań i kontrola pracy	Maciej Nawracki	23-03-2026	12:30	14:30	02:00
6 z 7 Rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji	Maciej Nawracki	23-03-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Ocena samodzielnej pracy kursanta - walidacja.	-	23-03-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Nawracki

Maciej Nawracki od 10 lat zajmuje się sprzedażą, obsługą klienta oraz prowadzeniem szkoleń biznesowych. Specjalizuje się w technikach sprzedaży, negocjacjach, budowaniu relacji z klientami oraz rozwoju kompetencji sprzedażowych. Posiada praktyczne doświadczenie w pracy z małymi i średnimi firmami oraz branżą usługową, wspierając przedsiębiorców w zwiększaniu skuteczności sprzedaży i lojalności klientów. Nadal aktywnie pracuje w sprzedaży, łącząc praktykę biznesową z prowadzeniem szkoleń. Regularnie uczestniczy w kursach i szkoleniach doskonalących kompetencje trenerskie i sprzedażowe, dzięki czemu jego szkolenia łączą teorię z praktyką.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Adres

ul. Żwirki i Wigury 75A
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Małek

E-mail patryciamalek35@gmail.com

Telefon (+48) 690 207 599