



Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

102 oceny

Fundamenty Skutecznego Liderstwa w branży finansowej

Numer usługi 2026/02/04/33629/3308423

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 16.04.2026 do 17.04.2026

3 111,90 PLN brutto

2 530,00 PLN netto

222,28 PLN brutto/h

180,71 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

1. Nowo mianowani managerowie i team leaderzy

Osoby, które awansowały w ciągu ostatnich 0–12 miesięcy.

- **Wyzwanie:** Często są to najlepsi specjaliści w zespole, którzy nagle muszą zarządzać swoimi dotychczasowymi kolegami.

2. Kandydaci na stanowiska kierownicze (High Potentials)

Pracownicy przygotowywani do objęcia roli lidera w najbliższej przyszłości.

- **Wyzwanie:** Brak doświadczenia w delegowaniu i ocenianiu pracy innych.

3. Managerowie bez formalnego przygotowania

Osoby, które zarządzają ludźmi od jakiegoś czasu, ale robią to „na wyczucie” i intuicyjnie.

- **Wyzwanie:** Często czują się zmęczeni mikrozarządzaniem i mają trudności z egzekwowaniem wyników.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

14-04-2026

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest transformacja uczestnika z roli eksperta wykonawcy w świadomego lidera, potrafiącego skutecznie zarządzać ludźmi poprzez:

Budowę autorytetu: Opracowanie własnego stylu przywództwa opartego na asertywności i spójności, a nie tylko na hierarchii.

Efektywność operacyjną: Opanowanie konkretnych technik delegowania (Lejek), monitorowania zadań (Nurkowanie) i udzielania rozwojowego feedbacku.

Psychologię zespołu: Zrozumienie mechanizmów motywacji oraz różnic pokoleniowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza (Uczestnik zna): Mechanizmy budowania autorytetu lidera i pułapki mikrozarządzania. Techniki delegowania zadań i udzielania feedbacku (np. model kanapki, FUKO). Wpływ różnic pokoleniowych i stylów percepcji (VAK) na motywację zespołu. Umiejętności (Uczestnik potrafi): Asertywnie stawiać granice i zawierać „kontrakt menedżerski” z zespołem. Skutecznie delegować zadania przy użyciu techniki „Lejka” i monitorować ich realizację. Prowadzić trudne rozmowy korygujące, opierając się na faktach i neuronach lustrzanych. Zarządzać własnym stresem i emocjami w sytuacjach presji wynikowej. Kompetencje społeczne (Uczestnik jest gotów do): Przejęcia pełnej odpowiedzialności za wyniki i atmosferę w podległym zespole. Budowania kultury zaufania i otwartej komunikacji opartej na szacunku. Świadomego wspierania rozwoju pracowników przy jednoczesnym egzekwowaniu celów firmy.	Trening "Live Feedback". Każdy uczestnik przeprowadzi próbną rozmowę z innym pracownikiem w roli podwładnego. Kryterium sukcesu jest poprawne przejście przez wybraną przez trenera metodę bez wywołania postawy defensywnej u rozmówcy. Wartość weryfikowana: Jakość relacji (Miernik: Skala zaufania): Po ćwiczeniu „podwładny” ocenia na skali 1–5, w jakim stopniu odbiera rozmówcę (wynik min. 4/5 jest warunkiem zaliczenia).	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

Ekspercki Program Transformacji: Od Specjalisty do Managera

DZIEŃ I: Psychologia Roli i Architektura Autorytetu

Cel: Zrozumienie dynamiki zmiany roli, budowanie autorytetu oraz opanowanie narzędzi komunikacji lidera.

Moduł I: Nowy Rozdział – Psychologia Przejścia na Pozycję Lidera

- **Ewolucja roli:** Jak przestać być „najlepszym ekspertem”, a zacząć być skutecznym managerem. Pułapki mikrozarządzania.
- **Budowanie autorytetu:** Czy autorytet wynika z pieczętki, czy z kompetencji? Tworzenie kontraktu menedżerskiego z zespołem.
- **Diagnoza stylu zarządzania:** Weryfikacja własnych preferencji lidera i dopasowanie ich do dojrzałości pracowników.

Moduł II: Komunikacja Managera – Perswazja i Asertywność w Zespole

- **Asertywność lidera:** Stawianie granic bez niszczenia relacji. Jak radzić sobie z „testowaniem” nowego szefa przez zespół.
- **Komunikat „Ja” w zarządzaniu:** Wyrażanie oczekiwań i korygowanie postaw pracowników w sposób profesjonalny.
- **Język perswazji w motywowaniu:** Jak używać języka korzyści, aby zespół „kupił” cele firmy jako własne.

Moduł III: Inteligencja Międzypokoleniowa i Filtry Percepcyjne

- **Zarządzanie różnorodnością:** Jak skutecznie zarządzać zespołem, w którym pracują przedstawiciele różnych pokoleń (od Baby Boomers po Gen Z).
- **VAK w delegowaniu:** Dopasowanie instrukcji do stylu percepcji pracownika (wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk) – jak mówić, żeby nas rozumiano.

DZIEŃ II: Warsztat Operacyjny i Dynamika Wyników

Cel: Opanowanie twardych narzędzi zarządczych: delegowania, feedbacku i zarządzania emocjami w zespole.

Moduł IV: Architektura Delegowania i Rozliczania Zadań

- **Technika Lejka w delegowaniu:** Przejście od wizji do konkretnych, mierzalnych zadań.
- **Metoda Nurkowania w problemach zespołu:** Jak docierać do prawdziwych przyczyn braku realizacji celów, zamiast oceniać objawy.
- **Zasady monitoringu:** Jak kontrolować postępy, nie zabijając samodzielności zespołu.

Moduł V: Feedback, który Rozwija (Kultura Odpowiedzialności)

- **Konstruktywna krytyka:** Jak udzielać informacji zwrotnej, która motywuje do zmiany, a nie buduje oporu.
- **Zdania końące w sytuacjach trudnych:** Zarządzanie emocjami podczas trudnych rozmów (zwolnienia, błędy pracownika, konflikty w zespole).
- **Neurony lustrzane w budowaniu raportu:** Jak mowa ciała i spójność lidera wpływają na zaufanie w zespole.

Moduł VI: Zarządzanie Energią i Odporność Managera

- **Sytuacje stresowe:** Szybkie techniki regulacji emocji dla managera w obliczu presji czasu i wyników.

- **Analiza negatywnych archetypów:** Rozpoznawanie własnych barier komunikacyjnych, które stoją na drodze do porozumienia bez konfliktów.
- **Podsumowanie i Walidacja:** Weryfikacja nabytych umiejętności (test wiedzy teoretycznej z zakresu zarządzania).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 DZIEŃ I: Psychologia Roli i Architektura Autorytetu	MARIUSZ BŁASZCZUK	16-04-2026	09:00	16:00	07:00
2 z 3 DZIEŃ II: Warsztat Operacyjny i Dynamika Wyników	MARIUSZ BŁASZCZUK	17-04-2026	09:00	15:45	06:45
3 z 3 Walidacja efektów kształcenia - test online	-	17-04-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

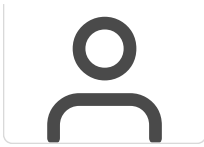
Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 111,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 530,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,28 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



MARIUSZ BŁASZCZUK

Współwłaściciel firmy szkoleniowej Centrum Biznesowych Inspiracji. Dyrektor merytoryczny w firmie Brian Tracy International. Międzynarodowy, akredytowany trener biznesu Brian Tracy International, dyplomowany coach, mentor, praktyk „Kodu Emocji”, doświadczony handlowiec i manager.

Współautor książki (m.in. „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydał m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy”), Autor wielu publikacji branżowych m.in. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysu Biznesu”. Twórca licznych autorskich szkoleń z zakresu trenerstwa, sprzedaży, zarządzania, automotywacji i obsługi klienta.

Wykładowca uczelni wyższych (m.in. Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej SWPS), doradca i praktyk biznesu.

Prelegent wielu konferencji o tematyce rozwojowej, sprzedażowej, menedżerskiej, etc. Występował na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy, Mateusz Grzesiak, Jacek Walkiewicz, Maciej Orłoś, Prof. Jerzy Bralczyk.

Posiada bogate doświadczenie biznesowe w pracy w międzynarodowych korporacjach. Kompetencje menedżerskie, sprzedażowe, negocjacyjne i trenerskie doskonalił pełniąc funkcje Kierownika, Dyrektora i Regionalnego Menedżera Sprzedaży (Detalicznej oraz Premium).

Wspólnie z zarządzanymi przez niego zespołami zajmował top-owe pozycje w ogólnopolskich rankingach sprzedażowych i jakościowych, o czym świadczą liczne dyplomy, statuetki i referencje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Co uczestnicy otrzymają w ramach szkolenia?

Na zajęciach pojawi się pakiet narzędziowy, który sprawi, że wiedza nie zostanie w wirtualnej sali szkoleniowej, ale „pójdzie” z pracownikiem do biura:

1. Workbook:

- Podręcznik z teorią dodatkową w pigułce.

2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów

3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

4. Dostęp do „Banku Rozwiązań Konfliktów - stworzonego na zajęciach”:

- Zbiór opracowanych podczas warsztatu rozwiązań dla realnych problemów (case studies), z którymi borykają się uczestnicy w swojej codziennej pracy.

5. Certyfikat

Informacje dodatkowe

Oto konkretne korzyści, które realnie przełożą się na codzienną pracę:

1. Odzyskanie czasu (Stop Mikrozarządzaniu)

2. Autorytet bez „walki o władzę”
3. Skuteczność w trudnych rozmowach
4. Pancerz na stres i emocje
5. Komunikacja „szyta na miarę”

Adres

ul. Marszałkowska 126

00-008 Warszawa

woj. mazowieckie

Advicero Nexia

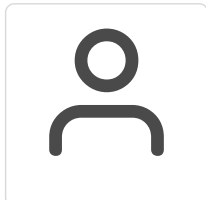
Lokalizacja: Centrum Marszałkowska

Adres: Marszałkowska 126, 00-008 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Korpacka-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpacka.pl

Telefon (+48) 502 517 417