

**MANAGER-COACH: Błyskawiczna transformacja postaw w branży finansowej**

Numer usługi 2026/02/04/33629/3308456

890,52 PLN brutto
724,00 PLN netto
222,63 PLN brutto/h
181,00 PLN netto/h
136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

102 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 4 h

📅 27.04.2026 do 27.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Menadżerowie, liderzy, szefowie działów, kierownicy, właściciele firm, przyszli liderzy, a także wszyscy pragnący pracować nad rozwojem osobistym.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	26-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	4
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem szkolenia jest wyposażenie kadry menedżerskiej w praktyczny warsztat lidera, który pozwala na efektywne zarządzanie zespołem w dynamicznym środowisku biznesowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zrozumienie struktury GROW i mechanizmów psychologii zmiany. Umiejętności: Potrafi przeprowadzić rozmowę coachingową, zadawać pytania naprowadzające i neutralizować opór pracownika. Kompetencje: Jest gotów do wspierania samodzielności zespołu poprzez rezygnację z wydawania poleceń na rzecz coachingu.	Trening "Live Feedback". Każdy uczestnik przeprowadzi próbną rozmowę z pracownikiem. 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 „pracownik” ocenia na skali 1–5, w jakim stopniu czuje się zmotywowany do zmiany (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

Intensywny Warsztat Narzędziowy

Moduł I: Mindset Lidera Wspierającego

- **Coachingowa mapa drogowa:** Dlaczego coaching to najskuteczniejsza metoda na „odciążenie” managera i budowanie odpowiedzialności pracownika.
- **Mistrzowskie narzekanie vs. Rozwiązania:** Psychologia oporu. Jak przeprowadzić pracownika z fazy narzekania do fazy aktywnego szukania wyjść.
- **Model kompetencji i Zaufanie:** Szybkie budowanie „bezpiecznej przestrzeni” do rozmowy o wyzwaniach i błędach.

Moduł II: Inżynieria Rozmowy Coachingowej (Model GROW)

- **Słuchać, by usłyszeć:** Techniki aktywnego słuchania i wyłapywania słów-kluczy.

- **Sztuka pytań otwierających:** Trening zadawania pytań, które zmuszają do myślenia (rodzaje pytań: skalujące, hipotetyczne, cyrkularne).
- **Struktura GROW:** Błyskawiczny proces (Goal, Reality, Options, Will) – jak przeprowadzić skuteczną sesję w 15 minut przy biurku.

Moduł III: Lingwistyka Wpływu i Storytelling

- **Słowa, które otwierają i zamykają:** Analiza zwrotów dowartościowujących oraz eliminacja „irytatorów” komunikacyjnych.
- **Storytelling w coachingu:** Jak użyć krótkiej metafory, by zainspirować pracownika do podjęcia samodzielnej decyzji.
- **Dostrajanie przekazu:** Jak szybko dopasować argumentację do stylu rozmówcy, by „sam zapragnął” zmiany.

Moduł IV: Skrzynka Narzędziowa i Trening (Role-playing)

- **TOP 5 Narzędzi do natychmiastowego wdrożenia:**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Intensywny Warsztat Narzędziowy	MARIUSZ BŁASZCZUK	27-04-2026	09:00	12:45	03:45
2 z 2 Walidacja efektów kształcenia - test online	-	27-04-2026	12:45	13:00	00:15

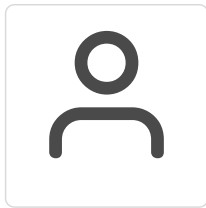
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	890,52 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	724,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,00 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 menedżerem do biura:

1. "Niezbędnik Lidera" (Workbook):

- Podręcznik z teorią dodatkową w pigułce i miejscem na autodiagnozę własnego stylu zarządzania.

2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów:

3. Certyfikat

Informacje dodatkowe

Dlaczego to jest ważne dla Twojej firmy?

- **Mniejsza rotacja:** Liderzy, którzy potrafią motywować, zatrzymują talenty w firmie.
- **Wyższa wydajność:** Jasno wyznaczone cele i skuteczne delegowanie to szybsza realizacja projektów.
- **Lepsza atmosfera:** Profesjonalne rozwiązywanie konfliktów redukuje stres i buduje kulturę współpracy.

Warunki techniczne

Zajęcia będą realizowane w programie ZOOM. Aby wziąć udział w zajęciach prosimy o otwarcie linku, który zostanie wysłany 1 dzień przed szkoleniem oraz wpisanie w wolnym polu meeting ID oraz hasła lub skorzystanie z aplikacji ZOOM (opcja rekomendowana). Prosimy o wcześniejsze zweryfikowanie sprzętu, obowiązkowego do udziału w zajęciach (kamera i mikrofon, ew. słuchawki - zajęcia będą interaktywne).

Kontakt



Patrycja Korpacka-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpacka.pl

Telefon (+48) 502 517 417