

NOWE KIERUNKI
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5
330 ocen

Rozwój Dyrektora i Zespołu w Instytucjach Publicznych

Numer usługi 2026/02/16/12540/3337691

📍 Śrem / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 13.04.2026 do 16.04.2026

6 543,60 PLN brutto

5 320,00 PLN netto

218,12 PLN brutto/h

177,33 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Dyrektorzy i wicedyrektorzy szkół wszystkich typów Kadra zarządzająca OPS, MOPS Kierownicy i specjaliści w Ośrodkach Kultury Pracownicy administracji publicznej odpowiedzialni za zarządzanie zespołem Osoby, które chcą rozwijać kompetencje przywódcze, komunikacyjne i motywacyjne w środowisku instytucji publicznych
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	12-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
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

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji lidera (Dyrektora/ Kierownika) w zakresie zarządzania zespołem, skutecznej komunikacji, asertywności oraz motywowania pracowników w instytucjach publicznych. Uczestnicy nauczą się diagnozować własny styl zarządzania, dopasowywać role i zadania do potencjału zespołu oraz wdrażać praktyczne narzędzia usprawniające współpracę i efektywność organizacyjną.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie radzi sobie z konfliktami w zespole i w kontaktach z interesariuszami Prowadzi rozmowy z pracownikami i klientami w sposób zrozumiały i efektywny Zyskuje pewność w trudnych sytuacjach i przy podejmowaniu decyzji Dysponuje narzędziami do organizacji pracy zespołu i planowania zadań Stosuje sprawdzone metody motywowania i wzmacniania odpowiedzialności pracowników Otrzymuje indywidualne wsparcie w wdrażaniu narzędzi po szkoleniu	Zastosowanie wiedzy w analizie realnych sytuacji z własnej praktyki zawodowej Przygotowanie indywidualnego planu wdrożenia narzędzi w zespole	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Dzień 1: Kim jestem i jak myślę?

- Wprowadzenie do stylów poznawczych FRIS®
- Różnice w sposobie myślenia, podejmowania decyzji i działania
- Mój Styl Myślenia i Styl Działania FRIS®
- Wpływ stylu myślenia na zarządzanie zespołem
- Dopasowanie ról i zadań do potencjału pracowników
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

Dzień 2: Jak się dogadywać z różnymi osobami?

- Zasady komunikacji interpersonalnej
- Style komunikacji a osobowość
- Rozpoznawanie „języka drugiej osoby”
- Komunikacja oparta na empatii (NVC)
- Prowadzenie rozmów w trudnych sytuacjach (pracownicy, klienci, przełożeni)
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

Dzień 3: Asertywność w praktyce

- Czym jest asertywność, a czym nie jest
- Jak odmawiać z szacunkiem
- Asertywna postawa w instytucji publicznej
- Techniki asertywnej komunikacji
- Stawianie granic w relacjach zawodowych
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

Dzień 4: Jak budować relacje i planować przyszłość?

- Czym różni się marzenie od celu
- Moje cele jako lidera i jako człowieka
- Planowanie strategiczne w pracy Dyrektora
- Jak eliminować „pożeracze czasu”
- Budowanie kultury współpracy w zespole
- Wyznaczanie zadań i indywidualne konsultacje

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Kim jestem i jak myślę?	TOMASZ PIASECKI	13-04-2026	08:00	15:30	07:30
2 z 5 Jak się dogadywać z różnymi osobami?	TOMASZ PIASECKI	14-04-2026	08:00	15:30	07:30
3 z 5 Asertywność w praktyce	TOMASZ PIASECKI	15-04-2026	08:00	15:30	07:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 5 Jak budować relacje i planować przyszłość?	TOMASZ PIASECKI	16-04-2026	08:00	14:00	06:00
5 z 5 Walidacja	-	16-04-2026	14:00	15:30	01:30

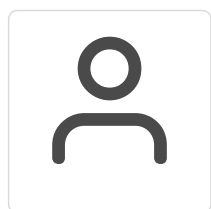
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 543,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,12 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

TOMASZ PIASECKI

Zarządzanie zespołem, motywowanie zespołu, skuteczna sprzedaż, profesjonalna obsługa Klienta, negocjacje Doświadczenie zawodowe trener, doradca biznesu, coach Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Wydział Zarządzania. Ukończone studia doktoranckie. Ze zarządzaniem zasobami i sprzedażą związany od ponad 28 lat. W swej karierze pracował w branży finansowej, telekomunikacyjnej, reklamowej, meblarskiej, fryzjersko-kosmetycznej i budowlano-energetycznej. Aktywnie zarządza zespołem handlowców i przedstawicieli, troszcząc się o ich rozwój. Ze szkoleniami związany od 21 lat. Swoje pierwsze kroki trenerskie stawiał pod okiem takich firm szkoleniowych jak Acceptus, TMI, IRB, House of Skills. Ukończył Szkołę Trenerów Business Training. Jest autorem i współautorem wielu programów szkoleniowych. Certyfikowany trener FRIS. Podczas szkoleń wykorzystuje nie tylko teorię, ale również swoją bogatą praktykę przez co warsztat z jego udziałem jest oparty na rzeczywistych przykładach z codziennego życia menedżerów, doradców i przedstawicieli handlowych. Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania zespołem, budowanie zespołu, coaching, zarządzania czasem, zarządzania zmianą, zarządzania projektami, motywacyjne oraz komunikacji, wystąpień publicznych – sztuki prezentacji, obsługi Klienta, sprzedaży i negocjacji. Posiada doświadczenie jako trener i walidator w zakresie realizowanej usługi zdobyte w okresie 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dzień szkoleniowy liczony w godzinach zegarowych, przerwy wliczone w czas szkolenia i ustalane indywidualnie przez trenera. Wykłady i warsztaty w miejscu pracy.

Przerwy ustala prowadzący.

Metody pracy stosowane podczas naszych szkoleń:

- Wykład interaktywny
- Warsztat praktyczny w miejscu pracy
- Dyskusje moderowane
- Studium przypadku (Case study)
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Filmy, materiały audio
- Burze mózgów
- Odgrywanie ról (drama), scenki
- Rozwiązywanie realnych problemów
- Metafory, analogie, historie
- Kwestionariusze, test

Po realizacji usługi realizowane są wywiady telefoniczne, mające na celu pomiar efektów działań rozwojowych. Trener prowadzący szkolenia udziela konsultacji osobistych.

Warunki uczestnictwa

80% udziału w szkoleniu uprawnia do zaświadczenia i zaliczenia szkolenia

Adres

Śrem

Śrem

woj. wielkopolskie

Kontakt



Tomasz Piasecki

E-mail szkolenia@nowekierunki.com

Telefon (+48) 516 069 988