



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
438 ocen

Psychologia zarządzania zespołem na przykładzie rozmów 1:1

Numer usługi 2026/02/23/10940/3355887

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 29.04.2026 do 30.04.2026

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

202,59 PLN brutto/h

164,71 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest każdemu menedżerowi dążącemu do efektywnego zarządzania zespołem.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	27-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
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

Szkolenie „Psychologia zarządzania zespołem na przykładzie rozmów 1:1” przygotowuje uczestników do efektywnego zarządzania zespołem, poprzez wykorzystanie rozmów 1:1 jako niezastąpione narzędzie każdego menedżera.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie psychologii zarządzania zespołem	- definiuje ustrukturyzowany model pięciu obszarów, które warto regularnie poruszać z pracownikiem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia wskazówki jak skutecznie rozmawiać, by mieć pewność, że zadania są realizowane w oczekiwanym tempie i stylu oraz by budować relację z pracownikami opartą na wzajemnym szacunku i zrozumieniu swoich potrzeb	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia i techniki rozmów z pracownikami	- identyfikuje sposoby na asertywne, klarowne wyrażanie siebie i swoich oczekiwań względem pracowników w sposób, który buduje kontakt i zaufanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- prowadzi konstruktywne rozmowy z pracownikami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- planuje w sposób prawidłowy sesje 1:1 z pracownikami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wykorzystuje narzędzia komunikacyjne, które podnoszą biznesową skuteczność i jakość współpracy oraz zarządzania ludźmi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	-wdraża dobre praktyki zwiększające skuteczność menedżerskich rozmów 1:1	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?

Program

PROGRAM

1. Czym są i czym nie są Menedżerskie rozmowy 1na1?
2. Dobre praktyki i badania – skuteczność Menedżerskich rozmów 1na1
3. Czemu struktura i jaka?
4. Praktyczne poruszanie się po obszarach rozmowy 1na1
 - Samopoczucie – wytyczne, demo, ćwiczenia, trudne sytuacje
 - Rozliczanie zobowiązań – wytyczne, demo, ćwiczenia, trudne sytuacje
 - Temat dnia – wytyczne, przykładowe tematy, demo, ćwiczenia, trudne sytuacje
 - Kontraktowanie – wytyczne, demo, ćwiczenia, trudne sytuacje
 - Zamknięcie – wytyczne, demo, ćwiczenia
5. Długość, częstotliwość, jak zacząć rozmowy 1na1.

INFORMACJE DODATKOWE

Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest każdemu menedżerowi dążącemu do efektywnego zarządzania zespołem.

Czas trwania:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut) w tym: 8 godzin stanowi część praktyczną, 8 godzin teoretyczną, 45 minut walidacja. Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Czym są i czym nie są Menedżerskie rozmowy 1na1?	Tomasz Bagiński	29-04-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Tomasz Bagiński	29-04-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Dobre praktyki i badania – skuteczność Menedżerskich rozmów 1na1	Tomasz Bagiński	29-04-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Tomasz Bagiński	29-04-2026	13:00	14:00	01:00
5 z 15 Czemu struktura i jaka? cz.1	Tomasz Bagiński	29-04-2026	14:00	15:00	01:00
6 z 15 Przerwa	Tomasz Bagiński	29-04-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 15 Czemu struktura i jaka? cz.2	Tomasz Bagiński	29-04-2026	15:15	16:30	01:15
8 z 15 Praktyczne poruszanie się po obszarach rozmowy 1na1 cz.1	Tomasz Bagiński	30-04-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Tomasz Bagiński	30-04-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Praktyczne poruszanie się po obszarach rozmowy 1na1 cz.2	Tomasz Bagiński	30-04-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Tomasz Bagiński	30-04-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 15 Długość, częstotliwość, jak zacząć rozmowy 1na1 cz.1	Tomasz Bagiński	30-04-2026	14:00	15:00	01:00
13 z 15 Przerwa	Tomasz Bagiński	30-04-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 15 Długość, częstotliwość, jak zacząć rozmowy 1na1 cz.2	Tomasz Bagiński	30-04-2026	15:15	16:30	01:15
15 z 15 Walidacja usługi	-	30-04-2026	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	202,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	164,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Bagiński

ako trener biznesu łączy sprawdzone umiejętności trenerskie, konsultingowe i mediacyjne z wieloletnim doświadczeniem zawodowym, zdobytym podczas współpracy z firmami z różnych branż. Jest trenerem, konsultantem, executive coachem, mediatorem i autorem modelu rozmów 1:1, który poprzez empatyczną komunikację oraz skuteczne, celowe i sprawdzone narzędzia wnosi nową jakość do biznesu. Wspiera członków zarządów, dyrektorów, właścicieli firm oraz HR Business Partnerów, a także zespoły i całe organizacje tworząc kompleksowe rozwiązania, które realizują twarde cele biznesowe i jednocześnie odpowiadają na zdiagnozowane potrzeby ludzi w organizacji. Pracuje w oparciu o unikatowe na rynku połączenie modelu Porozumienia Bez Przemocy (NVC), Teorii Ograniczeń (TOC) i metody Kręgów Naprawczych, których jako jedyny trener w Polsce ukończył 3 treningi FP (facilitator practice) prowadzone bezpośrednio przez twórcę metody – Dominika Bartera. Z wykształcenia jest psychologiem, dlatego też może korzystać z zaawansowanych narzędzi i testów psychometrycznych. Posiada certyfikat konsultanta Extended Disc (advanced) – profesjonalnego narzędzia diagnozującego organizację, zespoły oraz indywidualny potencjał pracowników. Specjalizuje się w kompetencjach leaderskich i managerskich (zarządzanie zespołem, zmianą, konfliktem, zadaniami). Systemowo usprawnia procesy i działania komunikacyjne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum konferencyjne EY Academy of Business - budynek Focus, 1 piętro, wjazd schodami ruchomymi/windą

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Marcelina Stempak

E-mail marcelina.stempak@pl.ey.com

Telefon (+48) 573 809 630