



## Akademia Managera – szkolenie rozwojowe dla kadry menedżerskiej

Numer usługi 2026/03/30/11767/3446290

10 000,00 PLN brutto

10 000,00 PLN netto

178,57 PLN brutto/h

178,57 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Blue House s.c.  
Sławomir  
Krakowski, Strefa  
Pozytywna Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📍 Sopot
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 56:00 h
- 📅 27.04.2026 do 16.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

### Grupa docelowa usługi

**Grupa docelowa** to kadra menadżerska oraz osoby przewidziane do objęcia stanowisk kierowniczych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach działających w sektorze usługowym, handlowym oraz produkcyjnym. Uczestnikami projektu będą osoby odpowiedzialne za zarządzanie zespołami, procesami i rozwojem firmy – zarówno obecni, jak i przyszli liderzy organizacji.

Projekt skierowany jest do osób posiadających podstawowe kompetencje menadżerskie, które są zmotywowane do dalszego rozwoju zawodowego. Celem projektu jest poszerzenie ich wiedzy oraz umiejętności w zakresie wdrażania zmian, efektywnego zarządzania oraz nowoczesnych metod kierowania przedsiębiorstwem.

### Minimalna liczba uczestników

3

### Maksymalna liczba uczestników

15

### Data zakończenia rekrutacji

26-04-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

56

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem programu jest rozwój kluczowych kompetencji menadżerskich niezbędnych do skutecznego pełnienia ról kierowniczych.

Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności pozwalające na świadome zarządzanie sobą i zespołem, efektywną komunikację, podejmowanie trafnych decyzji oraz kształtowanie roli lidera zgodnie z nowoczesnymi standardami zarządzania.

Efektom szkolenia będzie wzrost efektywności zarządzania zespołem, poprawa komunikacji wewnętrznej oraz skuteczniejsze wdrażanie zmian w organizacji.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Uczestnik charakteryzuje role i odpowiedzialności menedżera w MŚP | Wymienia min. 3 role menedżera<br>opisuje zakres odpowiedzialności menedżera<br>wskazuje różnice między rolami lidera i managera                | Test teoretyczny |
| Uczestnik stosuje techniki komunikacji w zarządzaniu zespołem     | stosuje min. 2 techniki komunikacyjne (np. FUO, FUKO)<br>przeprowadza rozmowę feedbackową wg modelu<br>reaguje na trudne sytuacje komunikacyjne | Test teoretyczny |
| Uczestnik dobiera styl zarządzania do poziomu pracownika          | Identyfikuje poziom rozwoju pracownika<br>dobiera odpowiedni styl zarządzania<br>uzasadnia wybór  | Test teoretyczny |
| Uczestnik opracowuje plan rozwoju pracownika lub zespołu          | Definiuje cele rozwojowe<br>dobiera działania rozwojowe<br>tworzy plan działań  | Test teoretyczny |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## Program szkolenia – 56h

**I. Wprowadzenie do Akademii Managera – 8 godzin** (Test przed i po szkoleniu, ćwiczenia praktyczne, oraz zajęcia praktyczne i warsztatowe)

### Cele i struktura programu Akademii Managera

- Omówienie ścieżki rozwoju uczestnika
- Rola managera w nowoczesnym przedsiębiorstwie

### Autodiagnoza kompetencji menadżerskich

- Testy kompetencji i analiza wyników
- Plan rozwoju

### Zarządzanie zmianą – rola managera jako lidera transformacji

- Wprowadzenie do myślenia strategicznego
- Identyfikacja wyzwań we własnej organizacji

**II. Świadomość menadżerska – 24 godziny** (Test przed i po szkoleniu, ćwiczenia praktyczne, oraz zajęcia praktyczne i warsztatowe)

### Tożsamość i postawa lidera (8h)

- Style zarządzania i ich konsekwencje
- Budowanie autorytetu i zaufania w zespole
- Etyka i odpowiedzialność lidera

### Zarządzanie sobą i rozwojem osobistym (8h)

- Inteligencja emocjonalna i odporność psychiczna
- Zarządzanie stresem i energią
- Organizacja pracy własnej – priorytety, cele, delegowanie

### Zarządzanie zespołem i motywacja pracowników (8h)

- Fazy rozwoju zespołu
- Rozpoznawanie stylów pracy i potencjału pracowników
- Techniki motywowania i wspierania rozwoju zespołu

**III. Komunikacja menadżerska – 24 godziny** (Test przed i po szkoleniu, ćwiczenia praktyczne, oraz zajęcia praktyczne i warsztatowe)

### Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej (8h)

- Bariery komunikacyjne i jak je pokonywać
- Asertywność i aktywne słuchanie

– Informacja zwrotna – feedforward i feedback

#### Trudne rozmowy i sytuacje konfliktowe (8h)

- Strategie radzenia sobie z oporem i emocjami
- Mediacje i rozwiązywanie konfliktów w zespole
- Komunikacja w sytuacjach kryzysowych

#### Komunikacja w roli lidera – prezentacje, spotkania, wystąpienia (6h)

- Prowadzenie spotkań i efektywna moderacja
- Wystąpienia publiczne – struktura, język, przekaz
- Budowanie zaangażowania przez komunikację. **Walidacja efektów uczenia się** (2h)
- test wiedzy końcowej
- analiza case study

– informacja zwrotna dla uczestnika Zajęcia realizowane są w wymiarze 8 godzin dydaktycznych (1 godz. = 45 min), co odpowiada 6 godzinom zegarowym zajęć. Szkolenie rozpoczyna się o godz. 08:30, a w trakcie dnia przewidziane są przerwy (3 × 15 minut), co łącznie daje 45 minut przerwy. Łączny czas trwania dnia szkoleniowego wynosi 6 godzin 45 minut, co oznacza, że szkolenie faktycznie kończy się o **15:15**.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

| Przedmiot / temat   | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 8</b><br>Wprowadzeniedo Akademii Managera /(1 godz. = 45 min). W trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są 3 przerwy. | SŁAWOMIR KRAKOWSKI | 27-04-2026            | 08:30               | 16:30               | 08:00         |
| <b>2 z 8</b><br>Świadomośćmen adżerska - Tożsamość ipostawa lidera /W trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są 3 przerwy.   | SŁAWOMIR KRAKOWSKI | 11-05-2026            | 08:30               | 16:30               | 08:00         |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p><b>3 z 8</b></p> <p>Świadomość menadżerska - Zarządzanie sobą i rozwojem osobistym /W trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są 3 przerwy.</p>              | Sylwia Marzec      | 12-05-2026            | 08:30               | 16:30               | 08:00         |
| <p><b>4 z 8</b></p> <p>Zarządzanie zespołem imotywacja pracowników /W trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są 3 przerwy.</p>                                 | SŁAWOMIR KRAKOWSKI | 25-05-2026            | 08:30               | 16:30               | 08:00         |
| <p><b>5 z 8</b></p> <p>Komunikacja menadżerska – Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej / W trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są 3 przerwy.</p> | Sylwia Marzec      | 26-05-2026            | 08:30               | 16:30               | 08:00         |
| <p><b>6 z 8</b></p> <p>Komunikacja menadżerska Trudne rozmowy sytuacje konfliktowe /W trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są 3 przerwy.</p>                 | SŁAWOMIR KRAKOWSKI | 15-06-2026            | 08:30               | 16:30               | 08:00         |
| <p><b>7 z 8</b></p> <p>Komunikacja w roli lidera – prezentacje, spotkania, wystąpienia /W trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są 3 przerwy.</p>             | SŁAWOMIR KRAKOWSKI | 16-06-2026            | 08:30               | 14:30               | 06:00         |

| Przedmiot / temat                   | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 8 z 8 Walidacja efektów uczenia się | -          | 16-06-2026            | 14:30               | 16:30               | 02:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny   | Cena          |
|---|---------------|
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>                                | 10 000,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT |               |
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>                                 | 10 000,00 PLN |
| <b>Koszt osobogodziny brutto</b>  | 178,57 PLN    |
| <b>Koszt osobogodziny netto</b>   | 178,57 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### SŁAWOMIR KRAKOWSKI

Psycholog, coach, doradca i mediator. Trener biznesu. Specjalizuje się w projektowaniu procesów rozwojowych w firmach w oparciu o rozwiązania systemowe. Ponad 25 letnie doświadczenie w pracy z różnymi organizacjami. Wsparcie doradcze, mentorskie i coachingowe. Analiza firm, zespołów i procesów. Wdrażanie rozwiązań i projektowanie zmian. Specjalizuje się w pracy w obszarach Zarządzania Zmianą i Zarządzania w oparciu o typologię osobowości. Ukończył studia z zakresu zarządzania i marketingu oraz z Manager HR na Politechnice Gdańskiej. Ukończył Psychologię na SWPS. Wykładowca w WSB i SWPS min. Psychologia Biznesu. Certyfikowany konsultant Advisio Competence Navigator, Reiss Motivation. Ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia



2 z 2

### Sylwia Marzec

Dyplomowany Trener Szkoły Trenerów Biznesu Moderator, Coach Umiejętności Menedżerskich, Talent Manager oraz Manager Zarządzania Sprzedażą z ponad 18 letnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i coachingu oraz ponad

10 letnim doświadczeniem w strukturach sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach dotyczących obszarów szkoleń menedżerskich, budowania zespołu, efektywności osobistej i zespołowej, efektywnej komunikacji menedżerskiej, przywództwa, ról zespołowych i współpracy, Analizy Transakcyjnej, Komunikacji NVC. Zajmowała się rozwojem talentów w organizacjach, wdrażania kultury organizacyjnej. Pasjonuje się rozwojem osobistym, budowaniem dobrostanu oraz sprężystości psychicznej. W swojej trenerskiej karierze przeprowadziła ponad 2500 dni szkoleniowych na sali szkoleniowej oraz ponad 1000 godzin szkoleń on-line typu dystans learning.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Testy diagnostyczne i ewaluacyjne pomagają ocenić poziom wiedzy przed i po szkoleniu. Ćwiczenia praktyczne umożliwiają zastosowanie teorii w realnych sytuacjach menadżerskich. Skrypt szkoleniowy zawiera kluczowe zagadnienia, wskazówki oraz miejsce na notatki.

### Warunki uczestnictwa

Osoby posiadające podstawowe kompetencje menadżerskie lub doświadczenie w zarządzaniu.

### Informacje dodatkowe

Cena usługi została określona na podstawie zakresu merytorycznego programu, doświadczenie kadry trenerskiej oraz zastosowane metody dydaktyczne, uwzględniające wysoki udział zajęć praktycznych i warsztatowych. Program oparty jest na metodach warsztatowych, obejmujących analizę rzeczywistych przypadków biznesowych uczestników, symulacje sytuacji menadżerskich oraz ćwiczenia rozwijające konkretne umiejętności zarządcze.

W ramach szkolenia uczestnicy otrzymują:

- indywidualną diagnozę kompetencji menadżerskich,
- opracowanie planu rozwoju,
- dostęp do narzędzi diagnostycznych i materiałów szkoleniowych,
- praktyczne wsparcie w zakresie wdrażania zdobytej wiedzy.

Małe grupy szkoleniowe umożliwiają indywidualne podejście do uczestników oraz zwiększają efektywność procesu uczenia.

Cena usługi znajduje odzwierciedlenie w jej jakości, doświadczeniu kadry trenerskiej oraz bezpośrednim przełożeniu na rozwój kompetencji i efektywność zarządzania w przedsiębiorstwie.

## Adres

ul. Parkowa 54/1  
81-727 Sopot  
woj. pomorskie

Sala idealna na szkolenie w grupie do 12 osób, wyposażona w rzutnik oraz ekran, a także tablicę suchościeralną i flipchartz blokiem. W lokalu do dyspozycji duża i w pełni wyposażona kuchnia, łazienka, poczekalnia, balkon.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Wioletta Zamczyk**

**E-mail** [w.zamczyk@bluehouse.pl](mailto:w.zamczyk@bluehouse.pl)

**Telefon** (+48) 660 423 948