



## Kultura High Performance - jak skutecznie zarządzać ludźmi w XXI w.?

Numer usługi 2026/03/31/33629/3450324

2 850,00 PLN brutto  
 2 850,00 PLN netto  
 203,57 PLN brutto/h  
 203,57 PLN netto/h  
 181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

186 ocen

📍 Lublin

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 14:00 h

📅 18.05.2026 do 19.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Menadżerowie, liderzy, szefowie działów, kierownicy, właściciele firm, przyszli liderzy, a także wszyscy pragnący pracować nad rozwojem osobistym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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
<p>Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił:</p> <p>W obszarze wiedzy: Zidentyfikować i nazwać różne style komunikacji oraz dopasować je do typów osobowości pracowników (modelowanie postaw).</p> <p>W obszarze umiejętności: Skutecznie delegować zadania, stosując pętlę kontroli i feedbacku, co zminimalizuje zjawisko tzw. „psychologii”.</p> <p>W obszarze komunikacji: Prowadzić rozmowy korygujące i motywujące z wykorzystaniem metody DRABINY, minimalizując opór i defensywność rozmówcy.</p> <p>W obszarze strategii: Wyznaczać cele zespołowe i indywidualne zgodnie z parametrami efektywności, łącząc interes pracownika z celami organizacji.</p> <p>W obszarze postaw: Reagować asertywnie w sytuacjach trudnych i konfliktowych, budując autorytet oparty na szacunku i profesjonalizmie, a nie na hierarchii.</p>	<p>Trening "Live Feedback".</p> <p>Każdy uczestnik przeprowadzi próbną rozmowę z pracownikiem.</p> <p>Kryterium sukcesu jest poprawne przejście przez wybraną przez trenera metodę bez wywołania postawy defensywnej u rozmówcy.</p> <p>Wartość weryfikowana: Jakość relacji (Miernik: Skala zaufania):</p> <p>Po ćwiczeniu „pracownik” ocenia na skali 1–5, w jakim stopniu czuje się zmotywowany do zmiany (wynik min. 4/5 jest warunkiem zaliczenia).</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie 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

## **Od chaosu w zarządzaniu do precyzji lidera. Kompletny system budowania zaangażowania i efektywności.**

Czy czujesz, że Twój zespół pracuje poniżej swoich możliwości, a Ty zamiast strategią, zajmujesz się „gaszeniem pożarów” i poprawianiem błędów po innych? Zarządzanie ludźmi w dobie pracy hybrydowej i różnic międzypokoleniowych to najtrudniejsza dyscyplina biznesowa.

**Ten warsztat to Twój system operacyjny – "wgramy" Ci narzędzia, które sprawią, że zespół zacznie „dowozić”, a Ty odzyskasz kontrolę.**

### **Moduł 1. „Skomponuj własną paletę pracy” – Psychologia wpływu i autorytetu**

*Zrozumiesz, że ludzie nie są tacy sami – i nauczysz się to wykorzystywać.*

Adaptacyjne przywództwo: Jak błyskawicznie zmieniać styl zarządzania w zależności od tego, czy pracujesz z introwertycznym ekspertem, czy ekstrawertycznym sprzedawcą.

- Adaptacyjne przywództwo: Jak błyskawicznie zmieniać styl zarządzania w zależności od tego, czy pracujesz z introwertycznym ekspertem, czy ekstrawertycznym sprzedawcą.
- Body Language Masterclass: Nauczysz się panować nad gestami, dystansem (proksemika) i tonem głosu, by budować aurę pewności siebie i spokoju.
- Symulacja „Łapmy przestępców”: Ekscytująca gra, w której stawka jest wysoka (życie antyterrorystów!). To tu nauczysz się, jak zarządzać informacją pod presją czasu i jak budować współpracę tam, gdzie każdy ciągnie w swoją stronę.

### **Moduł 2. „Płoń jak pochodnia” – Nowoczesne paliwo motywacyjne**

*Koniec z metodą kija i marchewki. Czas na autentyczne zaangażowanie.*

- Motywacja 3.0: Dowiesz się, dlaczego pieniądze to tylko „higiena”, a prawdziwy ogień daje autonomia, mistrzostwo i cel.
- Zarządzanie przez odpowiedzialność: Jak sprawić, by pracownik czuł, że projekt należy do niego, a nie do firmy.
- Kod międzypokoleniowy: Jak rozmawiać z pokoleniem Z, by chcieli pracować z takim samym zapałem jak Ty.

### **Moduł 3. „Cel-Pal!” – Strategiczne planowanie**

*Cele to nie tylko liczby w Excelu – to kierunek Twojej drużyny.*

- Parametryzacja sukcesu: Nauczysz się wyznaczać cele tak precyzyjnie, by nikt nie mógł powiedzieć „nie wiedziałem, że o to chodziło”.
- Balans interesów: Jak sprawić, by cele osobiste pracowników stały się paliwem dla celów firmy.
- Target jako wyzwanie: Techniki psychologiczne, które zamieniają presję wyniku w zdrową sportową rywalizację.

### **Moduł 4. „Zmotywuj słowami” – Komunikacja, która nie paraliżuje**

*Informacja zwrotna to najtańsze narzędzie rozwojowe świata. Naucz się go używać.*

- Technika DRABINY: Poznasz strukturę rozmowy, która pozwala przekazać najtrudniejszą krytykę w sposób, który motywuje do poprawy, zamiast wywoływać opór.
- Rozbrajanie obiekcji: Co robić, gdy pracownik mówi „to się nie da”? Nauczysz się technik lingwistycznych, które otwierają głowy na rozwiązania.
- Eliminacja szumów: Zbudujesz szczelny obieg informacji w dziale – koniec z plotkami i niedomówieniami.

### **Moduł 5. „Psychologia” vs. Delegowanie – Twoja droga do wolności**

*Przestań być najważniejszym gardłem w swoim zespole.*

- Matryca Delegowania: Dowiesz się dokładnie, co oddać, komu i kiedy, by nie skończyło się to katastrofą.
- Zarządzanie „Mistrzami Narzekania”: Jak przekuć marudzenie w konstruktywne działanie lub skutecznie wyeliminować toksyczne postawy.
- Pętla kontroli: Jak monitorować postępy, nie stając się „policjantem” nad głową pracownika.

### **Moduł 6. „Umiejtne NIE” – Asertywność w koronie lidera**

*Lider, który chce być lubiany przez wszystkich, szybko traci szacunek.*

- Psychologia asertywności: Jak odróżnić agresję od pewności siebie.
- Skuteczna odmowa: Nauczysz się formułować odmowy tak, by pracownik poczuł się wysłuchany, ale zrozumiał i zaakceptował Twoją decyzję.

- Ochrona zasobów: Jak dbać o własną energię i czas, nie pozwalając na „wrzutki” zadań, które nie należą do Twoich priorytetów.

## Moduł 7. „To nie moja wina” – Architektura relacji w kryzysie

*Konflikt jest jak pożar – albo Cię spali, albo zahartuje Twój zespół.*

- Mediacje menedżerskie: Jak wejść w środek sporu między pracownikami i wyprowadzić ich na prostą.
- Rozwiązuj zamiast prowokować: Nauczysz się rozpoznawać wczesne symptomy toksycznej atmosfery i neutralizować je, zanim wpłyną na wyniki.

### Formuła warsztatu: 20% teorii, 80% praktyki

Zapomnij o nudnych slajdach. Ten program opiera się na:

- Symulacjach (poczujesz adrenalinę i realne skutki swoich decyzji).
- Case studies (rozwiążemy problemy z Twojego działu).
- Role-play (przećwiczymy trudne rozmowy „na sucho”, by w realu poszły gładko).

**Zainwestuj w swój autorytet. Zostań Liderem, o którego zespoły będą walczyć.**

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> 1 dzień	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	18-05-2026	09:00	16:00	07:00
<b>2 z 3</b> 2 dzień	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	19-05-2026	09:00	15:45	06:45
<b>3 z 3</b> Walidacja efektów kształcenia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	19-05-2026	15:45	16:00	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	2 850,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 850,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	203,57 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK

Dyrektor merytoryczny Brian Tracy Polska. Doświadczony, certyfikowany trener biznesu, dyplomowany coach, psycholog, wykładowca uczelni wyższych oraz praktyk biznesu. Certyfikowany praktyk „Kodu emocji”.

Współtwórczyni książki „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydała m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy.

Współautorka książki Sięgaj dalej dedykowanej dla handlowców, trenerów i coachów, a także autorka licznych publikacji branżowych (np. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysy Biznesu”).

Międzynarodowy, akredytowany trener Brian Tracy International (Master Class Business Trainer).

Występowała na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy, Mateusz Grzesiak czy Jacek Walkiewicz.

Autorka innowacyjnych metod i narzędzi menedżerskich oraz sprzedażowych.

Pracuje m.in. z zarządami firm, średnią i wyższą kadrą menedżerską, przedsiębiorcami, specjalistami, handlowcami oraz tysiącami osób zainteresowanymi swoim rozwojem.

Twórca projektów i programów rozwojowych, podnoszących wzrost sprzedaży i efektywności pracy u wielu klientów korporacyjnych.

Jest wykładowcą w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (SWPS)

## 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:

- „Check-lista” przed delegowaniem zadania (o czym nie zapomnieć?).
- Gotowy algorytm rozmowy dyscyplinującej i motywującej.
- Zwroty proasertywne ułatwiające stawianie granic bez urazy rozmówcy.

##### 3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

- Wnioski z ćwiczeń dotyczących mowy ciała i tonacji głosu – uczestnik dowie się, jak jest odbierany przez zespół i co powinien skorygować w swojej autoprezentacji.

#### 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 Kompetencji Menedżerskich:

- Dokument potwierdzający nabycie praktycznych umiejętności z zakresu budowania zespołu, motywowania i asertywności w liderstwie.

## Informacje dodatkowe

### Dlaczego to jest ważne dla Twojej firmy?

Dzięki tak zdefiniowanym celom, inwestycja w szkolenie przekłada się na **wymierny zwrot (ROI)**:

- **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.

## Adres

Lublin

Lublin

woj. lubelskie

Konkretne miejsce zostanie wskazane 8 dni przed szkoleniem.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Patrycja Korpacka-Błaszczuk**

**E-mail** [info@patrycjakorpacka.pl](mailto:info@patrycjakorpacka.pl)

**Telefon** (+48) 502 517 417