



## Lider ds. przywództwa – podejmowanie decyzji, komunikacja i zarządzanie zespołem w warunkach niepewności.

Numer usługi 2026/04/09/212135/3474539

5 000,00 PLN brutto  
5 000,00 PLN netto  
238,10 PLN brutto/h  
238,10 PLN netto/h  
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

QMENTAL SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📍 Bystra
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 21:00 h
- 📅 16.05.2026 do 17.05.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych aktywnych zawodowo, które chcą zdobyć kwalifikacje w obszarze zarządzania i przywództwa i wykorzystać je w przyszłości W szczególności do:

- obecnych oraz przyszłych liderów, kierowników i menedżerów, którzy chcą rozwijać umiejętność skutecznej komunikacji, delegowania oraz pracy z zespołem,
- pracowników awansujących na stanowiska liderskie lub przygotowujących się do objęcia ról związanych z zarządzaniem ludźmi
- przedsiębiorców, właścicieli firm rodzinnych i managerów zespołów, którzy pragną wzmacniać kulturę organizacyjną oraz efektywność pracy w swoich zespołach
- osób, które chcą zbudować pewność siebie w roli lidera i zdobyć praktyczne narzędzia do komunikacji i rozwijania współpracy w zespole

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

12

### Data zakończenia rekrutacji

15-05-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

21

### 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 edukacyjnym usługi jest przygotowanie uczestników do uzyskania kwalifikacji w obszarze przywództwa i zarządzania zespołem poprzez rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do skutecznego pełnienia roli lidera.

Uczestnicy zdobywają wiedzę z zakresu komunikacji, inteligencji emocjonalnej oraz podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Rozwijają praktyczne umiejętności związane z zarządzaniem zespołem, rozwiązywaniem konfliktów oraz wdrażaniem zmian organizacyjnych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>WIEDZA</b> Wyjaśnia znaczenie aktywnego słuchania w budowaniu inicjatywy i innowacyjności zespołu. Charakteryzuje elementy skutecznej komunikacji lidera z interesariuszami zewnętrznymi organizacji. Klasyfikuje rodzaje inteligencji emocjonalnej i jej wpływ na efektywność przywództwa zespołu. Definiuje elementy strategicznego podejmowania decyzji w warunkach dużej niepewności biznesowej	<ul style="list-style-type: none"><li>- definiuje aktywne słuchanie; wskazuje jego wpływ na zaangażowanie i inicjatywę zespołu; identyfikuje bariery komunikacyjne,</li><li>- opisuje elementy komunikacji (cel, odbiorca, kontekst); rozróżnia komunikację wewnętrzną i zewnętrzną; wskazuje ryzyka komunikacyjne</li><li>- rozróżnia komponenty EI; wskazuje ich wpływ na relacje i decyzje</li><li>- opisuje etapy procesu decyzyjnego; - wskazuje źródła niepewności; rozróżnia typy decyzji</li></ul>	Test teoretyczny
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b> Przeprowadza proaktywne rozwiązywanie konfliktów między członkami zespołu poprzez wysłuchanie i dialog Podejmuje strategiczne decyzje organizacyjne poprzez analizę danych i konsultacje z ekspertami Komunikuje niepopularne decyzje organizacyjne, wyjaśniając kontekst i przyczyny stojące za nimi Zarządza zmianą organizacyjną poprzez angażowanie zespołu i budowanie koalicji zmian	<ul style="list-style-type: none"><li>- stosuje aktywne słuchanie; identyfikuje źródło konfliktu; prowadzi rozmowę prowadzącą do rozwiązania</li><li>- analizuje dane; uwzględnia scenariusze; uzasadnia decyzję na podstawie danych i konsultacji</li><li>- jasno komunikuje decyzję; przedstawia uzasadnienie; reaguje na emocje rozmówcy</li><li>- identyfikuje interesariuszy; planuje działania; angażuje zespół; reaguje na opór</li></ul>	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>            Buduje kulturę zaufania w zespole poprzez transparentność, konsekwencję i uznawanie wkładu pracowników            Wykazuje samoświadomość poprzez rozpoznawanie własnych uprzedzeń i konstruktywne reagowanie na feedback            Buduje autentyczne relacje strategiczne poprzez wzajemne wsparcie i dzielenie się wiedzą zawodową            Wykazuje zaangażowanie w ciągłe samodoskonalenie się poprzez aktywne poszukiwanie feedback</p>	<p>- komunikuje się w sposób spójny; wzmacnia zaangażowanie zespołu; stosuje zasady transparentności            - identyfikuje własne ograniczenia; adekwatnie reaguje na informację zwrotną; wyciąga wnioski            - inicjuje współpracę; dzieli się wiedzą; utrzymuje relacje zawodowe            - analizuje własne działania; wskazuje obszary rozwoju; planuje działania rozwojowe</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

## Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie efektywności funkcjonowania uczestników w środowisku zawodowym poprzez przygotowanie ich do uzyskania kwalifikacji w obszarze przywództwa i zarządzania zespołem oraz wdrożenie nabytych kompetencji w praktyce organizacyjnej.

Zakłada się, że w okresie do 3 miesięcy po zakończeniu szkolenia uczestnicy wykorzystają potwierdzone w procesie walidacji kwalifikacji umiejętności w codziennej pracy, co przełoży się na:

- poprawę jakości podejmowanych decyzji w warunkach niepewności,
- zwiększenie skuteczności komunikacji w zespołach i z interesariuszami,
- ograniczenie liczby sytuacji konfliktowych oraz ich szybsze rozwiązywanie,
- wzrost zaangażowania pracowników i efektywności pracy zespołowej,
- poprawę jakości wdrażania zmian organizacyjnych.

Usługa przyczynia się do wzmocnienia zdolności organizacyjnych uczestników oraz zwiększenia ich skuteczności w pełnieniu ról leaderskich w dynamicznym środowisku biznesowym.

## Effekt usługi

Effektem usługi jest uzyskanie przez uczestnika kwalifikacji w obszarze przywództwa i zarządzania zespołem, potwierdzonej w procesie walidacji, oraz wdrożenie nabytych kompetencji w praktyce zawodowej.

W wyniku szkolenia uczestnik stosuje uporządkowane podejście do podejmowania decyzji, skuteczniej komunikuje się z zespołem i interesariuszami oraz świadomie zarządza relacjami i sytuacjami trudnymi w środowisku pracy.

W szczególności:

- uczestnik podejmuje decyzje w oparciu o dane, analizę ryzyka oraz konsultacje eksperckie
- uczestnik komunikuje decyzje w sposób jasny, odpowiedzialny i uwzględniający kontekst organizacyjny
- uczestnik prowadzi rozmowy w sytuacjach trudnych (konflikt, zmiana, decyzje niepopularne) w sposób konstruktywny i ukierunkowany na rozwiązanie
- uczestnik deleguje zadania i egzekwuje ich realizację, wzmacniając odpowiedzialność i samodzielność pracowników
- uczestnik buduje kulturę zaufania poprzez transparentność działań, konsekwencję oraz uznawanie wkładu zespołu
- uczestnik rozwija relacje zawodowe oparte na współpracy i dzieleniu się wiedzą
- uczestnik wykorzystuje informację zwrotną jako narzędzie doskonalenia własnych działań

Uzyskana kwalifikacja znajduje zastosowanie w codziennej pracy zawodowej, przyczyniając się do zwiększenia efektywności zespołów, poprawy jakości komunikacji oraz skuteczniejszego zarządzania zmianą w organizacji.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektów usługi odbywa się wieloetapowo i obejmuje zarówno ocenę w trakcie szkolenia, jak i rekomendowane działania po jego zakończeniu.

W trakcie realizacji usługi zastosowane zostają:

- test wiedzy (egzamin pisemny) weryfikujący poziom opanowania zagadnień teoretycznych,
- obserwacja uczestników w warunkach symulowanych (zadania praktyczne), pozwalająca ocenić poziom zastosowania kompetencji w działaniu.

Przyjmuje się, że skuteczne osiągnięcie efektu usługi następuje w sytuacji, gdy uczestnik nie tylko zaliczy walidację, ale również wykorzystuje nabyte kompetencje w praktyce zawodowej

# Kwalifikacje

## Kwalifikacje niewłączone do ZSK

### Uznane kwalifikacje

**Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?**

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/>

### Informacje

<b>Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację</b>	FUNDACJA MY PERSONALITY SKILLS
<b>Nazwa Podmiotu certyfikującego</b>	FUNDACJA MY PERSONALITY SKILLS

# Program

## MODUŁ 1: Tożsamość lidera i fundamenty autorytetu

Moduł koncentruje się na budowaniu samoświadomości lidera jako podstawy skutecznego przywództwa oraz świadomego kształtowania kultury zaufania w zespole. Uczestnicy analizują swój styl działania w oparciu o koncepcję Okien Johari, identyfikują swoje „ślepe punkty” oraz uczą się rozpoznawać własne uprzedzenia poznawcze wpływające na decyzje i relacje. Wprowadzony zostaje model 4 fundamentów autorytetu (odwaga, rozważa, intencje, reputacja), który stanowi bazę do budowania transparentności, konsekwencji oraz uznawania wkładu pracowników jako elementów wzmacniających zaangażowanie zespołu. Moduł ma charakter diagnostyczno-rozwojowy – uczestnicy konfrontują własny obraz siebie z informacją zwrotną i uczą się świadomie zarządzać swoim wizerunkiem oraz zachowaniami liderskimi.

## MODUŁ 2: Decyzyjność strategiczna w warunkach niepewności

Moduł rozwija kompetencje podejmowania decyzji w środowisku zmienności i ograniczonej dostępności danych. Uczestnicy poznają elementy strategicznego procesu decyzyjnego, obejmujące analizę danych, ocenę ryzyka, przewidywanie scenariuszy oraz konsekwencji decyzji. Szczególny nacisk położony jest na podejmowanie decyzji w warunkach niepewności oraz wykorzystywanie konsultacji eksperckich jako elementu procesu decyzyjnego. Uczestnicy uczą się rozróżniać decyzje oparte na faktach od decyzji intuicyjnych oraz analizować skutki decyzji w krótkim i długim horyzoncie. Moduł ma charakter praktyczny – oparty na symulacjach sytuacji biznesowych.

## MODUŁ 3: Komunikacja lidera i inteligencja emocjonalna

Moduł koncentruje się na rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych lidera w kontekście pracy z zespołem oraz interesariuszami zewnętrznymi organizacji. Uczestnicy nabywają wiedzę i umiejętności w zakresie stosowania aktywnego słuchania jako narzędzia wspierającego budowanie zaangażowania, inicjatywy oraz efektywnej współpracy w zespole. W ramach modułu omawiane są zasady skutecznej komunikacji z interesariuszami zewnętrznymi (klient, partner biznesowy, zarząd), z uwzględnieniem różnic pomiędzy komunikacją wewnętrzną a zewnętrzną oraz ich wpływu na efektywność działania organizacji. Istotnym elementem modułu jest zagadnienie inteligencji emocjonalnej, w tym klasyfikacja jej komponentów oraz analiza ich wpływu na efektywność przywództwa. Uczestnicy uczą się rozpoznawać emocje oraz stosować adekwatne sposoby zarządzania reakcjami w sytuacjach zawodowych. W module wykorzystywany jest model stylów zachowań DISC model jako narzędzie analizy reakcji, komunikacji oraz podejmowania decyzji w środowisku biznesowym. Uczestnicy rozwijają umiejętność dopasowania stylu komunikacji do odbiorcy, z uwzględnieniem zróżnicowanych typów zachowań.

#### **MODUŁ 4: Rozwiązywanie konfliktów i delegowanie odpowiedzialności**

Moduł rozwija praktyczne umiejętności zarządzania sytuacjami trudnymi w zespole, w szczególności rozwiązywania konfliktów poprzez dialog i aktywne wysłuchanie stron. Uczestnicy uczą się prowadzenia rozmów konfliktowych w sposób uporządkowany, z uwzględnieniem emocji oraz potrzeb uczestników sytuacji. Istotnym elementem modułu jest delegowanie zadań i odpowiedzialności jako narzędzie budowania zaangażowania oraz wzmacniania samodzielności pracowników. Uczestnicy rozwijają również umiejętność egzekwowania standardów organizacyjnych w sposób konsekwentny i oparty na zaufaniu.

#### **MODUŁ 5: Komunikowanie decyzji i zarządzanie zmianą**

Moduł koncentruje się na rozwijaniu kompetencji komunikowania niepopularnych decyzji organizacyjnych w sposób jasny, odpowiedzialny i osadzony w kontekście biznesowym. Uczestnicy uczą się struktury przekazu decyzji, obejmującej cel, uzasadnienie oraz konsekwencje, a także sposobów reagowania na emocje i opór pracowników. W module rozwijane są również kompetencje zarządzania zmianą, w tym angażowania zespołu, budowania koalicji zmiany oraz wzmacniania zaangażowania pracowników. Uczestnicy uczą się planować działania wdrożeniowe oraz reagować na trudne sytuacje pojawiające się w procesie zmiany.

#### **MODUŁ 6: Relacje strategiczne i rozwój lidera**

Moduł koncentruje się na budowaniu trwałych relacji strategicznych w organizacji oraz rozwijaniu postawy ciągłego doskonalenia. Uczestnicy uczą się identyfikować kluczowych interesariuszy oraz budować relacje oparte na współpracy, wzajemnym wsparciu i dzieleniu się wiedzą. Istotnym elementem modułu jest rozwijanie umiejętności systematycznego pozyskiwania informacji zwrotnej oraz wykorzystywania jej w procesie rozwoju zawodowego. Uczestnicy opracowują indywidualny plan rozwoju, który wspiera świadome budowanie ich efektywności i reputacji jako lidera.

Czas trwania usługi: 21 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut),

Liczba godzin teoretycznych: 7 godzin dydaktycznych

liczba godzin praktycznych: 13 godzin dydaktycznych

liczba godzin walidacji: 1 godzina dydaktyczna

Usługa realizowana jest w ciągu 2 dni szkoleniowych.

W trakcie każdego dnia przewidziano przerwy: dwie przerwy kawowe (15 minut) oraz jedną przerwę na lunch (30 minut).

Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi i nie stanowią kosztu kwalifikowanego usługi.

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia.

Egzamin po szkoleniu potwierdza zdobycie kwalifikacji.

Nazwa kwalifikacji: Lider ds. Przywództwa.

## **Harmonogram**

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 17</b> MODUŁ 1: Tożsamość lidera i fundamenty autorytetu	Renata Samson	16-05-2026	08:30	10:45	02:15
<b>2 z 17</b> Przerwa kawowa	Renata Samson	16-05-2026	10:45	11:00	00:15
<b>3 z 17</b> Moduł 2: Decyzyjność strategiczna w warunkach niepewności	Renata Samson	16-05-2026	11:00	13:15	02:15
<b>4 z 17</b> Przerwa lunchowa	Renata Samson	16-05-2026	13:15	13:45	00:30
<b>5 z 17</b> Moduł 3: Komunikacja lidera i inteligencja emocjonalna (część 1)	Renata Samson	16-05-2026	13:45	16:00	02:15
<b>6 z 17</b> Przerwa kawowa	Renata Samson	16-05-2026	16:00	16:15	00:15
<b>7 z 17</b> Moduł 3: Komunikacja lidera i inteligencja emocjonalna (część 2)	Renata Samson	16-05-2026	16:15	17:00	00:45
<b>8 z 17</b> Moduł 4: Rozwiązywanie konfliktów i delegowanie odpowiedzialności (część 1)	Renata Samson	16-05-2026	17:00	17:45	00:45
<b>9 z 17</b> Moduł 4: Rozwiązywanie konfliktów i delegowanie odpowiedzialności (część 2)	Renata Samson	17-05-2026	08:30	10:00	01:30
<b>10 z 17</b> Moduł 5: Komunikowanie decyzji i zarządzanie zmianą (część 1)	Renata Samson	17-05-2026	10:00	10:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 17</b> Przerwa kawowa	Renata Samson	17-05-2026	10:45	11:00	00:15
<b>12 z 17</b> Moduł 5: Komunikowanie decyzji i zarządzanie zmianą (część 2)	Renata Samson	17-05-2026	11:00	12:30	01:30
<b>13 z 17</b> Moduł 6: Relacje strategiczne i rozwój lidera (część 1)	Renata Samson	17-05-2026	12:30	13:15	00:45
<b>14 z 17</b> Przerwa lunch	Renata Samson	17-05-2026	13:15	13:45	00:30
<b>15 z 17</b> Moduł 6: Relacje strategiczne i rozwój lidera (część 2)	Renata Samson	17-05-2026	13:45	16:00	02:15
<b>16 z 17</b> Przerwa kawowa	Renata Samson	17-05-2026	16:00	16:15	00:15
<b>17 z 17</b> Walidacja efektów uczenia	-	17-05-2026	16:15	17:00	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	238,10 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	238,10 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	150,00 PLN

W tym koszt walidacji netto 150,00 PLN

W tym koszt certyfikowania brutto 547,35 PLN

W tym koszt certyfikowania netto 547,35 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Renata Samson

Renata Samson – trener mentalny w biznesie, doradczyni i mentor liderów, z ponad 30-letnim doświadczeniem zawodowym w środowisku biznesowym.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z kadrą menedżerską oraz zespołami operacyjnymi, obejmujące realizację działań rozwojowych, doradczych i wdrożeniowych w obszarze zarządzania, komunikacji oraz efektywności zespołów.

Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji liderek, w szczególności w zakresie podejmowania decyzji w warunkach zmienności i presji, zarządzania zmianą, budowania odpowiedzialności i skuteczności działania w zespołach oraz wdrażania zasad zrównoważonego rozwoju (ESG) w praktyce zarządczej.

W ramach działalności zawodowej prowadzi szkolenia, warsztaty oraz procesy mentoringowe, których celem jest rozwój umiejętności praktycznych uczestników oraz ich zastosowanie w środowisku pracy. Przeprowadziła ponad 500 godzin warsztatów i procesów rozwojowych.

W swojej pracy wykorzystuje autorskie metody i narzędzia rozwojowe oparte na doświadczeniu w obszarach: zarządzania, zarządzania zmianą, komunikacji, negocjacji, finansów i rachunkowości zarządczej oraz zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności organizacyjnej.

Łączy doświadczenie zarządcze z empatią, pomagając liderom działać skutecznie i autentycznie. Zakres doświadczenia zawodowego oraz kwalifikacji jest bezpośrednio powiązany z tematyką świadczonych usług rozwojowych.

Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed publikacją usługi w BUR

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera - prezentacja, skrypt szkoleniowy, karty pracy (materiały w formie elektronicznej)

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.

## Informacje dodatkowe

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje Certyfikat potwierdzający nabycie wiedzy i umiejętności z zakresu tematyki objętej programem szkolenia.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Szkolenie jest finansowane w minimum 70% ze środków publicznych zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm.) oraz par. 3ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zm.) ustawy o podatku VAT: art. 113 ust. 1 albo art. 43 ust. 1 pkt 26 lit. a lub lit. b albo art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a lub lit. b lub lit. c, albo Rozporządzenie MF z 20.12.2013 r. §3 ust. 1 pkt 14);

## Adres

Bystra 222  
43-360 Bystra  
woj. śląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**RENATA SAMSON**

**E-mail** [biuro@qmental.pl](mailto:biuro@qmental.pl)

**Telefon** (+48) 539 653 180