



## Szkolenie - CEO - dyrektor zarządzający

Numer usługi 2026/04/17/165578/3495532

15 000,00 PLN brutto

15 000,00 PLN netto

652,17 PLN brutto/h

652,17 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- 23:00 h
- 21.05.2026 do 13.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Identyfikatory projektów</b>	Kierunek - Rozwój, Akademia HR, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, członków zarządów, dyrektorów zarządzających oraz kadry menedżerskiej wyższego i średniego szczebla, którzy odpowiadają za rozwój organizacji i podejmowanie decyzji strategicznych. Adresowane jest także do osób przygotowujących się do objęcia roli CEO lub stanowisk kierowniczych, chcących uporządkować i rozwinąć kompetencje w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem, finansami oraz zespołem w dynamicznym środowisku biznesowym.</p> <p>Szkolenie kierowane jest też do uczestników projektów:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP w Szczecinie, <ul style="list-style-type: none"> <li>• „MP” oraz „NSE” realizowanych przez WUP w Krakowie,</li> <li>• „Kierunek – Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń.</li> </ul> </li> </ul> <p>oraz innych projektów współfinansowanych ze środków publicznych.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	45
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	23

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego zarządzania organizacją na poziomie CEO/dyrektora zarządzającego, w tym do podejmowania decyzji strategicznych, zarządzania wynikami finansowymi (P&L), budowania zespołów oraz projektowania i wdrażania strategii biznesowej w dynamicznym otoczeniu rynkowym.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje koncepcje zarządzania strategicznego, przywództwa oraz funkcjonowania organizacji w warunkach VUCA.	Rozróżnia style przywództwa.	Test teoretyczny
	Identyfikuje cechy środowiska VUCA.	Test teoretyczny
	Opisuje rolę lidera w organizacji.	Test teoretyczny
Opisuje mechanizmy funkcjonowania rynku oraz elementy analizy strategicznej przedsiębiorstwa.	Wskazuje elementy analizy rynku.	Test teoretyczny
	Rozróżnia segmentację i pozycjonowanie.	Test teoretyczny
	Identyfikuje czynniki konkurencyjności.	Test teoretyczny
Wyjaśnia zasady zarządzania finansowego przedsiębiorstwa, w tym strukturę rachunku wyników (P&L).	Identyfikuje elementy P&L.	Test teoretyczny
	Wskazuje czynniki wpływające na wynik finansowy.	Test teoretyczny
	Opisuje zależności między przychodami i kosztami.	Test teoretyczny
	Interpretuje wyniki analizy SWOT.	Test teoretyczny
Analizuje sytuację przedsiębiorstwa z wykorzystaniem narzędzi strategicznych.	Identyfikuje mocne i słabe strony organizacji.	Test teoretyczny
	Wskazuje implikacje dla decyzji strategicznych.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje działania strategiczne organizacji w oparciu o analizę rynku i zasobów.	Formułuje cele strategiczne.	Test teoretyczny
	Dobiera kierunki rozwoju.	Test teoretyczny
	Uzasadnia wybór strategii.	Test teoretyczny
Analizuje i dobiera rozwiązania zarządcze w oparciu o dane i sytuację biznesową.	Analizuje opis przypadku (case study).	Test teoretyczny
	Wskazuje możliwe rozwiązania.	Wywiad swobodny
	Uzasadnia wybór działań.	Test teoretyczny
Interpretuje zależności finansowe w przedsiębiorstwie i ich wpływ na decyzje zarządcze.	Wskazuje zależności między kosztami, przychodami i wynikiem.	Test teoretyczny
	Identyfikuje czynniki wpływające na rentowność.	Test teoretyczny
	Uzasadnia decyzje w kontekście danych finansowych.	Test teoretyczny
	Identyfikuje konsekwencje decyzji menedżerskich.	Test teoretyczny
Ocenia znaczenie przywództwa i odpowiedzialności w zarządzaniu organizacją.	Uzasadnia wybór działań w kontekście odpowiedzialności lidera.	Test teoretyczny
	Odnosi się do wpływu decyzji na organizację i zespół.	Test teoretyczny

## 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

Program szkolenia odpowiada potrzebom kadry zarządzającej oraz osób przygotowujących się do pełnienia funkcji kierowniczych.

**Czas szkolenia:** Usługa realizowana jest w wymiarze 23 godzin zegarowych (po 60 minut), w tym: 22,5 godziny zajęć dydaktycznych oraz 0,5 godziny walidacji efektów uczenia się.

- Liczba godzin teoretycznych – 8,5
- Liczba godzin praktycznych – 14
- Walidacja – 30 minut, realizowana po zakończeniu części dydaktycznej szkolenia, w ostatnim dniu usługi.

Szkolenie przeprowadzone będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Zajęcia prowadzone są w krótkich modułach niewymagających stosowania przerw. Każdy uczestnik musi posiadać dostęp do komputera z Internetem. Uczestnikom przed zajęciami zostanie przesłany link do wideokonferencji na platformie Zoom.

**Warunki organizacyjne:** Zajęcia teoretyczne prowadzone są w formie wykładów interaktywnych, prezentacji oraz omówienia modeli i koncepcji. Zajęcia praktyczne realizowane są w formie warsztatów, case study, ćwiczeń indywidualnych i grupowych, analizy przykładów biznesowych oraz konsultacji.

**Stosowane metody dydaktyczne:** wykład interaktywny, case study, warsztat, praca indywidualna i zespołowa.

**Zadania domowe** (7 zadań domowych) są sprawdzane przez osobę prowadzącą poza czasem szkolenia, a uczestnicy otrzymują bieżącą informację zwrotną w trakcie trwania kursu oraz możliwość konsultacji do 2 tygodni po jego zakończeniu.

**Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne:** prezentacje szkoleniowe, nagrania zajęć, materiały dodatkowe (skrypty), dostęp do materiałów online udostępnianych uczestnikom w trakcie kursu, a także po kursie przez okres 5 lat.

### PLAN ZAJĘĆ

#### **Zajęcia 1 - Nowoczesne zarządzanie i przywództwo w świecie VUCA 3.0**

- Różnice między tradycyjnym a nowoczesnym przywództwem
- Przywództwo oparte na zasadach
- Styl przywództwa: jakim liderem chcesz być?

#### **Zajęcia 2 - Transformacja cyfrowa i zarządzanie zmianą**

- Wykorzystanie cyfrowej transformacji
- Jak skutecznie zarządzać zmianami w organizacji? Jak wdrażać innowacje?
- Przewodzenie zespołami w trakcie zmian

#### **Zajęcia 3 - Zrozumieć rynek i jego otoczenie – poznanie warunków gry**

- Rynek: wielkość, struktura, dynamika, potencjał rynku, konkurencja
- Consumer vs. shopper (strategie: go-to-market, go-to-consumer)
- Regulacje rynkowe

#### **Zajęcia 4 - Analiza pozycji na rynku i posiadanych zasobów (ludzi, finansów, wiedzy): audyt możliwości**

- Analiza silnych i słabych stron przedsiębiorstwa
- Twarde dane, wskaźniki i trendy – na co postawić, by wygrać?
- Analiza szans i zagrożeń
- Analiza SWOT i wnioski – twoja baza do strategii

#### **Zajęcia 5 - Konsument/ Klient – jak monetyzować rynek? (Segmentacja, Pozycjonowanie i Dotarcie)**

- Segmentacja: jak wybrać grupę docelową i czy musisz ją mieć?
- Pozycjonowanie oferty: dlaczego konsument ma wybrać Twoje produkty?
- Consumer journey: „by zabić byka...” jak skutecznie docierać do odbiorcy

## **Zajęcia 6 - Konsument/ Klient – jak monetyzować rynek? (Kreatywność, Digital marketing i lojalność)**

- Jak zwrócić uwagę klienta? Czym jest kreatywność w reklamie, jak ją oceniać i za co płacić?
- Czym jest digital marketing i strategie omnichannel – jak to wykorzystać?
- Lojalność vs. nielojalność – na co stawiać w biznesie??

## **Zajęcia 7 - Partner handlowy – jak mieć szacunek na rynku?**

- Jaki „iść razem” na rynku i być przekonującym sprzedawcą/wizjonerem
- Skuteczne negocjacje
- Kreatywność rynkowa – proaktywność to pierwszy nawyk skuteczności
- Pozycja Win-Win – czasami trzeba odejść od stołu

## **Zajęcia 8 - Wygrywająca strategia organizacji – Wizja, Misja i Ambicje**

## **Zajęcia 9 - Wygrywająca strategia organizacji – Kultura Organizacyjna, Strategia i Zasoby**

## **Zajęcia 10 - Zmotywowany zespół jako klucz do sukcesu – jak przewodzić ponad zakresem odpowiedzialności**

## **Zajęcia 11 - Egzekucja działań z duchem Agile**

- Ownership/odpowiedzialność zespołu za realizację
- Systematyczny cykl spotkań i raportowania
- Samodoskonalenie i retrospektywa

## **Zajęcia 12 - Osiągnięcie celów w ramach założeń budżetowych**

- Zrozum swój P&L
- Możliwości optymalizacji P&L
- Strategiczne zarządzanie finansowe

## **Zajęcia 13 - Firma jako jeden organizm – unikaj pułapki zarządzania silosowego**

- Spójne cele i skuteczne sposoby pracy (WOW – Way of Working)
- Efektywna komunikacja
- Wywieranie wpływu – komunikacja Lean

## **Zajęcia 14 - Marka osobista CEO – bądź wzorem do naśladowania**

- Wygrywaj jutro – case studies
- Bądź odważny, podejmuj nie zawsze łatwe decyzje – case studies
- Umiejętność pracy pod presją

## **Zajęcia 15 - Warsztat podsumowujący**

- Indywidualne/grupowe analizy i konsultacje konkretnych zagadnień i case'ów wybranych przez uczestników kursu

**Walidacja końcowa** efektów uczenia się przeprowadzana jest w formie pisemnego testu teoretycznego. Test obejmuje pytania zamknięte oraz krótkie zadania opisowe sprawdzające znajomość zagadnień z zakresu zarządzania strategicznego, analizy rynku, zarządzania finansami (P&L), przywództwa oraz zarządzania zmianą. Test obejmuje również zadania problemowe (case study), wymagające analizy sytuacji biznesowej oraz uzasadnienia doboru odpowiednich rozwiązań zarządczych. Czas trwania walidacji wynosi 30 minut i odbywa się po zakończeniu części dydaktycznej, na zakończenie szkolenia.

Walidację przeprowadza osoba inna niż prowadząca szkolenie na podstawie przyjętych kryteriów weryfikacji efektów uczenia się, co zapewnia rozdzielenie procesu kształcenia od procesu walidacji.

Zadania warsztatowe/domowe realizowane w trakcie szkolenia nie stanowią elementu walidacji efektów uczenia się.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie walidacji efektów uczenia się.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> Nowoczesne zarządzanie i przywództwo w świecie VUCA 3.0	Michał Kołakowski	21-05-2026	18:30	20:00	01:30
<b>2 z 16</b> Transformacja cyfrowa i zarządzanie zmianą.	Michał Kołakowski	25-05-2026	18:30	20:00	01:30
<b>3 z 16</b> Zrozumieć rynek i jego otoczenie – poznanie warunków gry.	Michał Kołakowski	28-05-2026	18:30	20:00	01:30
<b>4 z 16</b> Analiza pozycji na rynku i posiadanych zasobów (ludzi, finansów, wiedzy): audyt możliwości.	Michał Kołakowski	01-06-2026	18:30	20:00	01:30
<b>5 z 16</b> Konsument/ Klient – jak monetyzować rynek? (Segmentacja, Pozycjonowanie i Dotarcie)	Michał Kołakowski	08-06-2026	18:30	20:00	01:30
<b>6 z 16</b> Konsument/ Klient – jak monetyzować rynek? (Kreatywność, Digital marketing i lojalność).	Michał Kołakowski	11-06-2026	18:30	20:00	01:30
<b>7 z 16</b> Partner handlowy – jak mieć szacunek na rynku?	Michał Kołakowski	15-06-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 16</b> Wygrywająca strategia organizacji – Wizja, Misja i Ambicje	Michał Kołakowski	18-06-2026	18:30	20:00	01:30
<b>9 z 16</b> Wygrywająca strategia organizacji – Kultura Organizacyjna, Strategia i Zasoby	Michał Kołakowski	22-06-2026	18:30	20:00	01:30
<b>10 z 16</b> Zmotywowany zespół jako klucz do sukcesu – jak przewodzić ponad zakresem odpowiedzialności.	Michał Kołakowski	25-06-2026	18:30	20:00	01:30
<b>11 z 16</b> Egzekucja działań z duchem Agile.	Michał Kołakowski	29-06-2026	18:30	20:00	01:30
<b>12 z 16</b> Osiągnięcie celów w ramach założeń budżetowych	Michał Kołakowski	02-07-2026	18:30	20:00	01:30
<b>13 z 16</b> Firma jako jeden organizm – unikaj pułapki zarządzania silosowego	Michał Kołakowski	06-07-2026	18:30	20:00	01:30
<b>14 z 16</b> Marka osobista CEO – bądź wzorem do naśladowania	Michał Kołakowski	09-07-2026	18:30	20:00	01:30
<b>15 z 16</b> Warsztat podsumowujący	Michał Kołakowski	13-07-2026	18:30	20:00	01:30
<b>16 z 16</b> Walidacja	-	13-07-2026	20:00	20:30	00:30

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	15 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	15 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	652,17 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	652,17 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Michał Kołakowski

Od 9 lat pracuje jako General Manager w regionie CEE w Logitech, a 20-letnie doświadczenie zdobywał w międzynarodowych strukturach sprzedażowo-marketingowych takich jak: V&S Vin & Spirit, Energizer, Electronic Arts.

W trakcie ostatnich 6 lat trzykrotnie zwiększył wyniki sprzedaży dzięki:

- rozwojowi i optymalizacji kanałów sprzedaży,
- budowie trwałego i zmotywowanego zespołu,
- wprowadzeniu i rozwojowi nowych kategorii produktowych na rynki Europy Wschodniej,
- wdrożeniu programów Digital Excellence, Strategic Customer Cooperation oraz Great Execution Obsession.

Główne obszary odpowiedzialności:

- budowa i egzekucja strategii sprzedażowo-marketingowej,
- tworzenie planów go-to-market, rozwój kanałów B2C, B2B oraz omnichannel,
- sprzedaż i marketing w oparciu o zwrot z inwestycji,
- budowa skutecznego i zmotywowanego zespołu.

Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje szkoleniowe, nagrania zajęć, materiały dodatkowe (skrypty), dostęp do materiałów online udostępnianych uczestnikom w trakcie kursu, a także po kursie przez okres 5 lat.

### Warunki uczestnictwa

Przynależność do grupy docelowej szkolenia oraz posiadanie doświadczenia zawodowego w obszarze zarządzania lub prowadzenia działalności gospodarczej.

## Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest próg obecności na poziomie 80%.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dn. 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia udogodnień prosimy o kontakt: +48 739 270 704, [olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl](mailto:olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl) przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- Krakowie w ramach projektów „Małopolski Pociąg do kariery” i „Nowy start w Małopolsce z EURESEM”.
- Toruniu w ramach projektu „Kierunek – Rozwój”.

## Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom.

W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- sprawny mikrofon oraz kamerę, co zapewni możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.
- możliwość odbioru dźwięku (głośniki lub słuchawki),
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymania linku do szkolenia.

Dołączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w link przesłany przed rozpoczęciem zajęć. Link aktywny jest przez cały okres trwania usługi zgodnie z harmonogramem.

## Kontakt



**OLGA LACKORZYŃSKA**

**E-mail** [olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl](mailto:olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl)

**Telefon** (+48) 739 270 704