

**Skuteczny menedżer™ - szkolenie**

Numer usługi 2026/04/30/4972/3526434

**3 677,70 PLN** brutto

2 990,00 PLN netto

216,34 PLN brutto/h

175,88 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Konsorcjum  
doradczo  
szkoleniowe S.A

★★★★★ 4,5 / 5

134 oceny

📍 Katowice

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 17:00 h

📅 15.09.2026 do 16.09.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone jest dla każdego, kto w swojej pracy zarządza lub będzie zarządzał ludźmi - kadra kierownicza, menedżerowie średniego i wyższego szczebla oraz wszyscy, którzy chcą zwiększyć swoją efektywność menedżerską.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	14
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa „Skuteczny menedżer” rozwija umiejętności zarządcze uczestników i dostarcza narzędzi, które pozwalają skutecznie ustalać cele, delegować zadania i komunikować się w zespole w celu ich realizacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stawia angażujące cele pracownikom i motywuje ich do realizacji zadań	Odróżnia cel od zadania	Test teoretyczny
	Jasno i precyzyjnie formułuje angażujące cele - stosuje model SMARTER	Test teoretyczny
	Dopasowuje sposób delegowania zadania do potencjału i potrzeb danego pracownika	Test teoretyczny
		Wywiad ustrukturyzowany
	Wie, jakie informacje musi przekazać delegując zadania	Test teoretyczny
		Wywiad ustrukturyzowany
Wie, jakich zachowań należy unikać podczas delegowania zadań	Test teoretyczny	
	Wywiad ustrukturyzowany	
Diagnostuje potrzeby swoich pracowników w zakresie zarządzania i tego jakich zachowań potrzebują ze strony menedżera, by realizować cele i zadania	Zna i stosuje mapę zespołu – diagnostuje zespół	Test teoretyczny
	Zna i stosuje model chce/potrafi – diagnostuje poszczególnych pracowników	Test teoretyczny
	Zna model rozmowy pozwalającej konstruktywnie monitorować postępy prac	Test teoretyczny
Wspiera pracowników w skutecznej realizacji celów i zadań z dbałością o ich motywację	Koryguje działania i zachowania pracownika bez krytyki jego jako osoby – stosuje model FUKO	Test teoretyczny
		Wywiad ustrukturyzowany
	Chwali pracownika w sposób motywujący do rozwoju – stosuje model UF	Test teoretyczny
		Wywiad ustrukturyzowany

## 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

### **Moduł 1. Ja Menedżer. Zawsze zaczynaj od siebie.**

Gra Krainy

- Angażująca gra pokazująca role menedżera
- Refleksja nad obszarami wpływu menedżera, jego odpowiedzialnościami
- Co jest potrzebne, by być skutecznym liderem?

Dzienna lista zadań

- Ekspert vs. Menedżer – na co poświęcam swój czas
- Które moje działania są najefektywniejsze i najważniejsze
- Identyfikacja zadań i obszarów, które powinienem zoptymalizować

Motywowanie - inspiracja do refleksji i dyskusji

- Jak wpływam na moich ludzi – temat omawiany po każdym z bloków merytorycznych wraz z planem zmian do wdrożenia po szkoleniu

### **Moduł 2. Zespół. Dbaj o ludzi.**

Inspiracja filmowa

- Co różni wspaniałych menedżerów od dobrych?
- Dlaczego warto znać swoich pracowników
- Wpływ relacji na efektywność realizacji zadań i celów przez pracowników

Mapa zespołu – co wiesz o swoich ludziach?

- Nowoczesne narzędzie pozwalające w prosty sposób uporządkować i ustrukturyzować wiedzę o zespole
- Identyfikacja najważniejszych obszarów oraz „białych plam”
- Skąd czerpać wiedzę o swoich pracownikach – bank dobrych praktyk
- Plan zmian

### **Moduł 3. Cele. Stawiaj na angażujące cele.**

Model SMARTER

- Różnica pomiędzy celami a zadaniami
- Źródła celów
- Odpowiedzialność za cele
- Model SMARTER – unowocześniona wersja narzędzia pomagającego stawiać efektywne i motywujące cele – indywidualne ćwiczenia dotyczące poprawnego definiowania i wyznaczania celów

Weryfikacja celów biznesowych

- Ćwiczenia na własnych przykładach
- Co zrobić, żeby cele angażowały pracowników
- Jak zwiększyć prawdopodobieństwo ich realizacji

## Moduł 4. Zadania. Angażuj w zadania.

Gra Królestwo – inspiracja

- Co daje delegowanie – wpływ na efektywność i motywację

Delegowanie zadań w praktyce – prezentacja trenera

- Kluczowe techniki i narzędzia delegowania
- Techniki, które zawsze musisz wykorzystać
- Techniki, które możesz wykorzystać opcjonalnie
- Blokery delegowania

Delegowanie – diagnoza potencjału pracowników

- Model chce-potrafi – jak dopasować sposób delegowania do pracownika

## Moduł 5. Realizacja. Spraw, by rzeczy się działy.

Model START – monitorowanie w 5 krokach

- Angażująca gra pokazująca role menedżera
- Definicja i formy monitorowania zadań
- Model rozmowy pozwalającej konstruktywnie monitorować postępy prac
- Koncentracja na faktach i kolejnych krokach
- Różne style prowadzenia rozmowy monitorującej
- Bank pytań – samouczek modelu START

Konstruktywna informacja zwrotna

- FUKO – korygowanie działań i zachowań bez krytyki osób
- UF – konstruktywna pochwała motywująca do rozwoju

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Warsztat - dzień 1	Alicja Madej	15-09-2026	09:00	17:00	08:00
<b>2 z 3</b> Warsztat - dzień 2	Alicja Madej	16-09-2026	09:00	17:00	08:00
<b>3 z 3</b> Walidacja	-	16-09-2026	17:00	18:00	01:00

# Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 677,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	216,34 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,88 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Alicja Madej

Specjalizuje się w szkoleniu z tematyki tworzenia środowiska motywacyjnego w zespole i prowadzenia rozmów z pracownikami na trudne tematy. Poszukuje i wdraża nowe techniki w pracy edukacyjnej z menedżerami. Jest propagatorką techniki dramy jako nowoczesnej i efektywnej metody edukacji w biznesie.

Od lat współpracuje z organizacjami pozarządowymi, m.in. Fundacją Rodzić po Ludzku, Szkołą liderów, Fundacją Court Watch. Prowadzi szkolenia dla pracowników, klientów a także wspiera liderów w zarządzaniu organizacjami.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do platformy z materiałami szkoleniowymi

### Warunki uczestnictwa

#### Nagrywanie usługi

Szkolenie będzie rejestrowane/nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie wizerunku w wyżej wymienionych celach.

#### Proces walidacji

Uczestnik korzystający z dofinansowania na usługę jest zobowiązany do wzięcia udziału w procesie walidacji efektów uczenia się.

# Adres

Katowice

Katowice

woj. śląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Katarzyna Gajcy**

**E-mail** [szkoleniaotwarte@houseofskills.pl](mailto:szkoleniaotwarte@houseofskills.pl)

**Telefon** (+48) 501 630 741