



Sztuka nowoczesnego przywództwa i otwartej komunikacji- szkolenie

Numer usługi 2026/04/30/21308/3526570

725,70 PLN brutto
590,00 PLN netto
103,67 PLN brutto/h
84,29 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA
KSZTAŁCENIA
KADR SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

1 288 ocen

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 07:00 h
- 📅 14.12.2026 do 14.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest zaprojektowane dla osób, które na co dzień odpowiadają za wyniki innych i kształtują kulturę organizacyjną: • Menedżerowie średniego i wyższego szczebla, którzy chcą odświeżyć swoje metody zarządzania. • Nowo mianowani Liderzy Zespołów (Team Leaders) oraz Kierownicy Projektów, którzy potrzebują solidnych fundamentów do pracy z ludźmi. • Sukcesorzy, czyli specjaliści przygotowujący do objęcia ról kierowniczych w najbliższym czasie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	13-12-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego pełnienia roli lidera, obejmującego świadome przywództwo, skuteczną komunikację, delegowanie, motywowanie, udzielanie feedbacku oraz zarządzanie konfliktami w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia autorytet formalny i nieformalny w zarządzaniu zespołem	Poprawnie definiuje oba rodzaje autorytetu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje różnice między autorytetem formalnym, a nieformalnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Podaje przykłady zastosowania obu typów w praktyce	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera styl przywództwa do poziomu dojrzałości pracownika	Identyfikuje poziom rozwoju pracownika w opisie sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Klasyfikuje styl przywództwa adekwatny do sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uzasadnia wybór stylu w odniesieniu do potrzeb zespołu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje bariery komunikacyjne w organizacji	Rozpoznaje szумы komunikacyjne w przedstawionym przykładzie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje bariery psychologiczne utrudniające komunikację	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa wpływ barier na efektywność współpracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady otwartej i asertywnej komunikacji	Formułuje komunikaty „Ja” w zadanych sytuacjach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia komunikację asertywną od agresywnej i biernej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Konstruuje wypowiedzi zgodne z zasadami dobrej komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Udziela informacji zwrotnej z wykorzystaniem modeli feedbacku	Stosuje model FUKO lub SBI w symulowanej rozmowie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia informację zwrotną od krytyki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Analizuje wpływ feedbacku na zachowanie pracownika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozwiązuje konflikty w zespole z wykorzystaniem technik mediacyjnych	Identyfikuje źródła konfliktu według modelu Moore'a	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Analizuje fazy rozwoju konfliktu w przykładzie sytuacyjnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Proponuje działania mediacyjne prowadzące do rozwiązania sporu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Świadome przywództwo

- Autorytet formalny a autorytet nieformalny: Z czego wynika władza szefa, a z czego siła lidera?
- Style przywództwa w praktyce: Przywództwo sytuacyjne (dopasowanie stylu do poziomu dojrzałości pracownika).
- Ćwiczenie autodiagnostyczne: „Jakim typem lidera jestem dzisiaj i czego potrzebuje mój zespół?”.

- Inteligencja emocjonalna w zarządzaniu: Znaczenie empatii i samoświadomości w budowaniu zaangażowania.

2.Optymalizacja komunikacji

- Mapa barier komunikacyjnych: Szumy komunikacyjne, zniekształcenia i bariery psychologiczne.
- Syndrom „Silosów”: Dlaczego działy ze sobą rywalizują zamiast współpracować? (Gra symulacyjna pokazująca koszty braku współpracy).
- Narzędzia otwartej komunikacji: Komunikaty „Ja”, zasady asertywności w biznesie.
- Budowanie mostów: Wypracowanie firmowego kodeksu dobrych praktyk komunikacyjnych między działami.

3.Niezbędnik Lidera (delegowanie, motywowanie, feedback)

- Delegowanie to nie zrzucanie zadań: Matryca Eisenhowera i zasady skutecznego delegowania (odpowiedzialność vs. uprawnienia).
- Motywacja 3.0: Co naprawdę napędza ludzi do pracy? (Autonomia, Mistrzostwo, Cel zamiast kija i marchewki).
- Kultura Feedbacku:
 - Różnica między krytyką a informacją zwrotną.
 - Model FUKO (Fakty, Uczucia, Konsekwencje, Oczekiwania) i SBI (Situation, Behavior, Impact) w praktyce.
- Odgrywanie scenek (Role-play): Trudne rozmowy z pracownikiem – udzielanie korygującej informacji zwrotnej.

4.Zarządzanie konfliktem

- Dynamika konfliktu: Fazy narastania napięcia (jak gasić iskrę, zanim wybuchnie pożar).
- Koło Konfliktu Moore’a: Rozpoznawanie źródeł sporów (konflikt relacji, danych, interesów, struktur, wartości).
- Lider jako mediator: Techniki ułatwiające stronom dojście do porozumienia.

Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: 80 % obecności na zajęciach.

Szkolenie realizowany jest w formie wykładu, prezentacji PPT, case study, sesji pytań i odpowiedzi po omówieniu poszczególnych bloków.

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym, interakcja z trenerem może odbywać się za pomocą czatu lub głosowo bez podziału na grupy.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min) + przerwy (15 i 30 min), które zaplanowano w godzinach: 10:30-10:45 oraz 12:15-12:45 (przerwy nie wliczają się w czas trwania godzin usługi)

Szkolenie obejmuje 7 godzin w tym: 5 godzin teoretycznych i 2 godziny praktycznych.

Szkolenie jest zaprojektowane dla osób, które na co dzień odpowiadają za wyniki innych i kształtują kulturę organizacyjną:

- Menedżerowie średniego i wyższego szczebla, którzy chcą odświeżyć swoje metody zarządzania.
- Nowo mianowani Liderzy Zespołów (Team Leaders) oraz Kierownicy Projektów, którzy potrzebują solidnych fundamentów do pracy z ludźmi.
- Sukcesorzy, czyli specjaliści przygotowujący do objęcia ról kierowniczych w najbliższym czasie.

Po szkoleniu przewidziana jest walidacja realizowana w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, uczestnik szkolenia otrzymuje link do testu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Świadome przywództwo, Optymalizacja komunikacji (rozmowa na żywo, chat, ćwiczenia, wykłady, prezentacja PPT , dokumentów i druków)	Piotr Jankowski	14-12-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 6 Przerwa	Piotr Jankowski	14-12-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 6 Niezbędnik Lidera (delegowanie, motywowanie, feedback) (rozmowa na żywo, chat, ćwiczenia, wykłady, prezentacja PPT , dokumentów i druków)	Piotr Jankowski	14-12-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 6 przerwa	Piotr Jankowski	14-12-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 6 Zarządzanie konfliktem (rozmowa na żywo, chat, ćwiczenia, wykłady, prezentacja PPT , dokumentów i druków)	Piotr Jankowski	14-12-2026	12:45	14:30	01:45
6 z 6 Walidacja	-	14-12-2026	14:30	15:00	00:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania z zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	725,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	103,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	84,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Jankowski

Absolwent zarządzania i finansów dwóch uczelni. Certyfikowany trener biznesu. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Na jego podstawie prowadzi sesje rozwojowe. Wykładał na wyższych uczelniach i seminariach biznesowych. Specjalizuje się w sprzedaży i zarządzaniu zespołem. Od 1996 roku dzięki pracy w międzynarodowych instytucjach oraz własnej działalności zebrał doświadczenie w obszarze rekrutacji, sprzedaży i zarządzania. Wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Posiada doskonałą znajomość specyfiki franchisingu (prowadził w tej formule placówkę bankową) i network marketingu. W ramach swoich specjalizacji prowadzi projekty rozwojowe, których celem jest zwiększanie efektywności osobistej. Prelegent na kongresach rozwojowych. Doświadczenie ponad 10 000 godzin na salach szkoleniowych, ponad 800 godzin szkoleń online. Założyciel Expertio - społeczności przedsiębiorców - miejsca, gdzie spotyka się biznes z rozwojem osobistym. Od 2017 roku buduje z powodzeniem inicjatywę dla lokalnego biznesu. Autor książek: „Radość sprzedaży”, „Alfabet Zmian”, współautor poradnika „Jak w 30 dni zwiększyć swoją efektywność.” Członek Stowarzyszenia Polish Society for Training & Development.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje na wskazany adres mailowy materiały pomocnicze (prezentacja PPT, materiały dydaktyczne, konieczne dokumenty w tym wyciągi z ustaw i rozporządzeń) niezbędne do realizacji usługi oraz certyfikat ukończenia szkolenia w wersji elektronicznej (PDF).

Informacje dodatkowe

Są możliwości zastosowania zwolnienia z podatku VAT dla Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70% (na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983).

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

1. szkolenie odbywa się za pomocą platformy ClickMeeting
2. wymagania sprzętowe – komputer/laptop lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji wbudowana lub zewnętrzna kamera oraz mikrofon, co zapewnia możliwość dwustronnej komunikacji oraz właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi
3. nie ma wymogów co do łącza rekomendujemy prędkość 3/1,5 MB na sekundę
4. niezbędne oprogramowanie – przeglądarka MOZILLA FIREFOX LUB GOOGLE CHROME
5. okres ważności linku – dzień odbywania się szkolenia (szkolenie w czasie rzeczywistym)
6. generowany jest plik aktywności (rejestr czasu logowania i wylogowania się uczestników) w celu kontroli/audytu przez jednostkę kontrolną oraz wizerunek uczestnika jak wymaga tego regulamin
7. Jeśli wymaga tego regulamin jednostki finansującej szkolenie jest nagrywane

Kontakt



ANNA BAŁDA

E-mail abalda@akk.com.pl

Telefon (+48) 573 569 704