



Centrum
Biznesowych
Inspiracji Patrycja
Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

186 ocen

Kultura High Performance - jak skutecznie zarządzać ludźmi w XXI w.? cz.1

Numer usługi 2026/05/06/33629/3541398

- 📍 Lublin
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 20.05.2026 do 21.05.2026

2 750,00 PLN brutto
2 750,00 PLN netto
196,43 PLN brutto/h
196,43 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Menadżerowie, liderzy, szefowie działów, kierownicy, właściciele firm, przyszli liderzy, a także wszyscy pragnący pracować nad rozwojem osobistym.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	19-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
--------------------	----------------------	------------------

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

Program obejmuje 14 godzin zegarowych, w tym przerwy (wliczone).

1:45 godziny zegarowe szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia

10 godzin zegarowych szkolenia - praktyka - warsztaty

120 min szkolenia - przerwy

15 min szkolenia - walidacja - w ramach walidacji szkolenia uczestnicy wypełniają test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie - pytania są zamknięte, jednokrotnego wyboru.

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 „dowodzić”, 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 kij 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.

Ćwiczenia praktyczne.

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: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 1 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	20-05-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	20-05-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 2 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	20-05-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	20-05-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 15 3 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	20-05-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	20-05-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 15 5 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	20-05-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 15 1 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	21-05-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	21-05-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 2 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	21-05-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	21-05-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 15 2 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	21-05-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	21-05-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 moduł	Zajęcia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	21-05-2026	14:30	15:45	01:15
15 z 15 -	Walidacja	-	21-05-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	09:30
w tym suma godzin zajęć	07:15
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	10:00

Cennik

Cennik

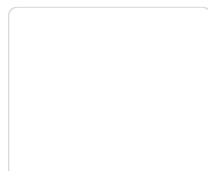
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 750,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	196,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	196,43 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00


Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK



Dyrektor merytoryczny Brian Tracy Polska. Doświadczony, certyfikowany trener biznesu z kilkunastoletnim doświadczeniem, 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

al. Kraśnicka 215

20-611 Lublin

woj. lubelskie

Lublin, siedziba firmy FUNFLOOR

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Korpacka-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpacka.pl

Telefon (+48) 502 517 417