

Akademia Lidera DFDS – Strategiczny Leadership – szkolenie z podejmowania decyzji, angażowania zespołu i delegowania.

Numer usługi 2026/05/26/181196/3588235

1 968,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

OSH SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

118 ocen

📍 Szubin

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 19.10.2026 do 20.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Menedżerowie, liderzy zespołów, koordynatorzy oraz osoby odpowiedzialne za zarządzanie pracą zespołów operacyjnych, transportowych, logistycznych lub administracyjnych w organizacji.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

18-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego podejmowania decyzji managerskich, angażowania zespołu adekwatnie do sytuacji oraz delegowania zadań w sposób wzmacniający odpowiedzialność i skuteczność wdrażania działań w środowisku operacyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje sytuację decyzyjną z uwzględnieniem jakości decyzji, czasu wdrożenia, poziomu zaangażowania zespołu oraz wpływu decyzji na rozwój pracowników.	rozdziela kryteria efektywnej decyzji managerskiej	Wywiad ustrukturyzowany
	wskazuje sytuacje wymagające decyzji indywidualnej lub zespołowej	Wywiad ustrukturyzowany
	objasnia wpływ stylu zarządzania na skuteczność wdrożenia decyzji	Wywiad ustrukturyzowany
	rozdziela style budowania zaangażowania zespołu	Wywiad ustrukturyzowany
Dobiera styl angażowania zespołu do charakteru problemu oraz poziomu samodzielności pracowników.	analizuje sytuacje wymagające konsultacji lub partycypacji zespołu	Analiza dowodów i deklaracji
	uzasadnia dobór sposobu angażowania pracowników do procesu decyzyjnego	Wywiad ustrukturyzowany
	rozdziela poziomy delegowania zadań	Wywiad ustrukturyzowany
Deleguje zadania z uwzględnieniem poziomu odpowiedzialności, zakresu samodzielności oraz celu biznesowego.	przygotowuje schemat delegowania zadania w sytuacji operacyjnej	Analiza dowodów i deklaracji
	dobiera sposób monitorowania realizacji zadania bez mikrozarządzania	Analiza dowodów i deklaracji
	przygotowuje strukturę krótkiego spotkania decyzyjnego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi krótkie spotkania decyzyjne i organizuje wdrożenie ustaleń zespołowych w środowisku operacyjnym.	formułuje pytania wspierające konsultację indywidualną i grupową	Obserwacja w warunkach symulowanych
	opracowuje plan wdrożenia decyzji w zespole	Analiza dowodów i deklaracji

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

Dzień 1: Podejmowanie decyzji i angażowanie zespołu

Moduł 1 – Przywództwo w środowisku operacyjnym DFDS (teoria)

- rola lidera w środowisku operacyjnym
- odpowiedzialność managerska w procesie podejmowania decyzji
- dyrektywność i partycypacja w pracy lidera
- wpływ stylu zarządzania na efektywność zespołu

Moduł 2 – Kryteria efektywnej decyzji managerskiej (teoria)

- jakość decyzji i skuteczność wdrożenia
- wpływ czasu na proces podejmowania decyzji
- rozwój pracowników poprzez angażowanie w decyzje
- analiza sytuacyjna lidera

Moduł 3 – Style angażowania zespołu w proces decyzyjny (praktyka)

- analiza sytuacji operacyjnych
- dobór stylu angażowania zespołu
- formułowanie problemów decyzyjnych
- ćwiczenia managerskie na przykładach operacyjnych

Moduł 4 – Trening decyzji managerskich w środowisku operacyjnym (praktyka)

- analiza przypadków z obszaru transportu i obsługi klienta
- podejmowanie decyzji pod presją czasu
- współpraca międzydziałowa w procesie decyzyjnym

Dzień 2: Delegowanie i wdrażanie decyzji

Moduł 5 – Delegowanie odpowiedzialności w pracy lidera (teoria)

- delegowanie jako rozwijanie odpowiedzialności
- sześć poziomów delegowania
- ryzyka mikrozarządzania
- błędy w przekazywaniu odpowiedzialności

Moduł 6 – Konsultacja i facylitacja spotkań decyzyjnych (praktyka)

- prowadzenie konsultacji indywidualnej i grupowej
- formułowanie pytań wspierających proces decyzyjny
- facylitacja krótkich spotkań
- organizacja procesu podejmowania ustaleń

Moduł 7 – Wdrażanie decyzji i działania zespołowe (praktyka)

- budowanie wdrożenia decyzji w zespole
- zarządzanie zmianą priorytetów
- podejmowanie decyzji przy ograniczonych zasobach

- opracowanie planu wdrożeniowego

Walidacja efektów uczenia się

Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem. Walidacja realizowana jest w formule stacjonarnej, po zakończeniu części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do podejmowania decyzji managerskich, angażowania zespołu, delegowania odpowiedzialności oraz prowadzenia krótkich spotkań decyzyjnych.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- Wywiad ustrukturyzowany, służący weryfikacji wiedzy teoretycznej w oparciu o standaryzowany zestaw pytań,
- Analiza dowodów, polegająca na merytorycznej i technicznej ocenie materiałów przygotowanych samodzielnie przez Uczestnika,
- Obserwacja w warunkach symulowanych, polegająca na analizie sposobu wykonywania zadania praktycznego w warunkach odwzorowujących realne środowisko pracy.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie minimum 80% frekwencji oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest zaświadczeniem ukończenia szkolenia oraz certyfikatem, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 10 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 4 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 16 godzinach zegarowych.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 7 godzin 30 minut zegarowych / zajęcia teoretyczne: 6 godzin zegarowych,
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Dzień 1. Moduł 1. Przywództwo w środowisku operacyjnym DFDS (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	19-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 13 -	Przerwa	-	19-10-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Dzień 1. Moduł 2. Kryteria efektywnej decyzji managerskiej (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	19-10-2026	11:30	13:15	01:45
4 z 13 -	Przerwa	-	19-10-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 13 Dzień 1. Moduł 3. Style angażowania zespołu w proces decyzyjny (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	19-10-2026	13:45	15:45	02:00
6 z 13 -	Przerwa	-	19-10-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 13 Dzień 1. Moduł 4. Trening decyzji managerskich w środowisku operacyjnym (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	19-10-2026	16:00	17:00	01:00
8 z 13 Dzień 2. Moduł 5. Delegowanie odpowiedzialności w pracy lidera (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	20-10-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 13 -	Przerwa	-	20-10-2026	11:00	11:30	00:30
10 z 13 Dzień 2. Moduł 6. Konsultacja i facylitacja spotkań decyzyjnych (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	20-10-2026	11:30	13:15	01:45
11 z 13 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 13 Dzień 2. Moduł 7. Wdrażanie decyzji i działania zespołowe (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	20-10-2026	13:45	16:15	02:30
13 z 13 -	Walidacja	-	20-10-2026	16:15	17:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:15

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 za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 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	1 968,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ROBERT ZYCH

Specjalizuje się w projektach dla liderów, szefów oraz aktywnej sprzedaży. Pracuje zgodnie z wartościami OSH Szkolenia. Jest skoncentrowany na osiągnięciu efektów, tworzy warunki do rozwoju klientów i współpracowników. Pracuje w oparciu o metodologię Insight Discovery, DISC BAI, LESTAN z Yale School of Management. Jest coachem supervisorem Polskiej Izby Coachingu. Współwłaściciel zarządzający Kontrakt OS, szef, trener, coach. Od 1986 roku do 1993 handlowiec współpracujący z polskimi małymi firmami rodzinnymi. Do 1997 roku handlowiec i menedżer w globalnej korporacji. Od 1997 roku twórca i współwłaściciel Ośrodka Szkolenia Handlowców (OSH). Współzałożyciel Polskiej Szkoły Coachingu Kontrakt i Polskiej Szkoły Trenerów Biznesu Kontrakt. Autor książek dla liderów i handlowców: „Gen Sprzedawcy”, „Lider Sprzedaży”, „Klient w centrum uwagi” współautor książki dla szefów i coachów „Szef w roli Coacha” oraz książki jak rozwijają się zespoły „Szef w relacji z zespołem”. Od 1997 roku zajmuje się prowadzeniem projektów szkoleniowych, nastawionych na osiągnięcie wyników i budowanie zaangażowania w organizacjach. W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z zakresu procesu sprzedaży, aktywnego pozyskiwania klientów, zarządzania zespołem oraz efektywnej komunikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie: Zwolnienie z podatku VAT 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.

Adres

ul. Jana Pawła II 38
89-200 Szubin
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



ROBERT ZYCH

E-mail robert.zych@kontraktosh.pl

Telefon (+48) 602 632 390