Możliwość dofinansowania

Akademia Managera – szkolenie rozwojowe dla kadry menedżerskiej

Numer usługi 2026/05/28/11767/3593632

10 000,00 PLN brutto
10 000,00 PLN netto
208,33 PLN brutto/h
208,33 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa

Blue House s.c. Sławomir Krakowski, Strefa Pozytywna Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

- Sopot
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 48:00 h
- 14.09.2026 do 14.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	**Grupa docelowa** to kadra menadżerska oraz osoby przewidziane do objęcia stanowisk kierowniczych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach działających w sektorze usługowym, handlowym oraz produkcyjnym. Uczestnikami projektu będą osoby odpowiedzialne za zarządzanie zespołami, procesami i rozwojem firmy – zarówno obecni, jak i przyszli liderzy organizacji. Projekt skierowany jest do osób posiadających podstawowe kompetencje menadżerskie, które są zmotywowane do dalszego rozwoju zawodowego. Celem projektu jest poszerzenie ich wiedzy oraz umiejętności w zakresie wdrażania zmian, efektywnego zarządzania oraz nowoczesnych metod kierowania przedsiębiorstwem.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem programu jest rozwój kluczowych kompetencji menadżerskich niezbędnych do skutecznego pełnienia ról kierowniczych.
Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności pozwalające na świadome zarządzanie sobą i zespołem, efektywną

komunikację, podejmowanie trafnych decyzji oraz kształtowanie roli lidera zgodnie z nowoczesnymi standardami zarządzania.
Efektem szkolenia będzie wzrost efektywności zarządzania zespołem, poprawa komunikacji wewnętrznej oraz skuteczniejsze wdrażanie zmian w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje role i odpowiedzialności menedżera w MŚP	Wymienia min. 3 role menedżera opisuje zakres odpowiedzialności menedżera wskazuje różnice między rolami lidera i managera	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki komunikacji w zarządzaniu zespołem	stosuje min. 2 techniki komunikacyjne (np. FUO, FUKO) przeprowadza rozmowę feedbackową wg modelu reaguje na trudne sytuacje komunikacyjne	Test teoretyczny
Uczestnik dobiera styl zarządzania do poziomu pracownika	Identyfikuje poziom rozwoju pracownika dobiera odpowiedni styl zarządzania uzasadnia wybór	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje plan rozwoju pracownika lub zespołu	Definiuje cele rozwojowe dobiera działania rozwojowe tworzy plan działań	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia – 48h

I. Wprowadzenie do Akademii Managera (Test przed i po szkoleniu, ćwiczenia praktyczne, oraz zajęcia praktyczne i warsztatowe)

Cele i struktura programu Akademii Managera

– Omówienie ścieżki rozwoju uczestnika

– Rola managera w nowoczesnym przedsiębiorstwie

Autodiagnoza kompetencji menadżerskich

– Testy kompetencji i analiza wyników

– Plan rozwoju

Zarządzanie zmianą – rola managera jako lidera transformacji

– Wprowadzenie do myślenia strategicznego

– Identyfikacja wyzwań we własnej organizacji

II. Świadomość menadżerska – (Test przed i po szkoleniu, ćwiczenia praktyczne, oraz zajęcia praktyczne i warsztatowe)

Tożsamość i postawa lidera

– Style zarządzania i ich konsekwencje

– Budowanie autorytetu i zaufania w zespole

– Etyka i odpowiedzialność lidera

Zarządzanie sobą i rozwojem osobistym

– Inteligencja emocjonalna i odporność psychiczna

– Zarządzanie stresem i energią

– Organizacja pracy własnej – priorytety, cele, delegowanie

Zarządzanie zespołem i motywacja pracowników

– Fazy rozwoju zespołu

– Rozpoznawanie stylów pracy i potencjału pracowników

– Techniki motywowania i wspierania rozwoju zespołu

III. Komunikacja menadżerska – (Test przed i po szkoleniu, ćwiczenia praktyczne, oraz zajęcia praktyczne i warsztatowe)

Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej

– Bariery komunikacyjne i jak je pokonywać

– Asertywność i aktywne słuchanie

– Informacja zwrotna – feedforward i feedback

Trudne rozmowy i sytuacje konfliktowe

– Strategie radzenia sobie z oporem i emocjami

– Mediacje i rozwiązywanie konfliktów w zespole

– Komunikacja w sytuacjach kryzysowych

Komunikacja w roli lidera – prezentacje, spotkania, wystąpienia

– Prowadzenie spotkań i efektywna moderacja

– Wystąpienia publiczne – struktura, język, przekaz

– Budowanie zaangażowania przez komunikację. **Walidacja efektów uczenia się**

– test wiedzy końcowej

– analiza case study

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 43

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 43 Wprowadzenie do Akademii Managera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-09-2026	09:00	10:45	01:45
2 z 43 -	Przerwa	-	14-09-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 43 Wprowadzenie do Akademii Managera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-09-2026	11:00	12:45	01:45
4 z 43 -	Przerwa	-	14-09-2026	12:45	13:30	00:45
5 z 43 Wprowadzenie do Akademii Managera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-09-2026	13:30	15:15	01:45
6 z 43 -	Przerwa	-	14-09-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 43 Wprowadzenie do Akademii Managera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-09-2026	15:30	17:00	01:30
8 z 43 Tożsamość i postawa lidera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	28-09-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 43 -	Przerwa	-	28-09-2026	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 43 Tożsamość i postawa lidera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	28-09-2026	11:00	12:45	01:45
11 z 43 -	Przerwa	-	28-09-2026	12:45	13:30	00:45
12 z 43 Tożsamość i postawa lidera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	28-09-2026	13:30	15:15	01:45
13 z 43 -	Przerwa	-	28-09-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 43 Tożsamość i postawa lidera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	28-09-2026	15:30	17:00	01:30
15 z 43 Zarządzanie sobą i rozwojem osobistym	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	12-10-2026	09:00	10:45	01:45
16 z 43 -	Przerwa	-	12-10-2026	10:45	11:00	00:15
17 z 43 Zarządzanie sobą i rozwojem osobistym	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	12-10-2026	11:00	12:45	01:45
18 z 43 -	Przerwa	-	12-10-2026	12:45	13:30	00:45
19 z 43 Zarządzanie sobą i rozwojem osobistym	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	12-10-2026	13:30	15:15	01:45
20 z 43 -	Przerwa	-	12-10-2026	15:15	15:30	00:15
21 z 43 Zarządzanie sobą i rozwojem osobistym	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	12-10-2026	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 43 Zarządzanie zespołem i motywacja pracowników	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	26-10-2026	09:00	10:45	01:45
23 z 43 -	Przerwa	-	26-10-2026	10:45	11:00	00:15
24 z 43 Zarządzanie zespołem i motywacja pracowników	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	26-10-2026	11:00	12:45	01:45
25 z 43 -	Przerwa	-	26-10-2026	12:45	13:30	00:45
26 z 43 Zarządzanie zespołem i motywacja pracowników	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	26-10-2026	13:30	15:15	01:45
27 z 43 -	Przerwa	-	26-10-2026	15:15	15:30	00:15
28 z 43 Zarządzanie zespołem i motywacja pracowników	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	26-10-2026	15:30	17:00	01:30
29 z 43 Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	09-11-2026	09:00	10:45	01:45
30 z 43 -	Przerwa	-	09-11-2026	10:45	11:00	00:15
31 z 43 Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	09-11-2026	11:00	12:45	01:45
32 z 43 -	Przerwa	-	09-11-2026	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 43 Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	09-11-2026	13:30	15:15	01:45
34 z 43 -	Przerwa	-	09-11-2026	15:15	15:30	00:15
35 z 43 Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	09-11-2026	15:30	17:00	01:30
36 z 43 Trudne rozmowy i komunikacja w roli lidera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-12-2026	09:00	10:45	01:45
37 z 43 -	Przerwa	-	14-12-2026	10:45	11:00	00:15
38 z 43 Trudne rozmowy i komunikacja w roli lidera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-12-2026	11:00	12:45	01:45
39 z 43 -	Przerwa	-	14-12-2026	12:45	13:30	00:45
40 z 43 Trudne rozmowy i komunikacja w roli lidera	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-12-2026	13:30	15:15	01:45
41 z 43 -	Przerwa	-	14-12-2026	15:15	15:30	00:15
42 z 43 Podsumowanie i przygotowanie do walidacji efektów uczenia się	Zajęcia	SŁAWOMIR KRAKOWSKI	14-12-2026	15:30	16:15	00:45
43 z 43 -	Walidacja	-	14-12-2026	16:15	17:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	48:00
w tym suma godzin zajęć	39:45
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	07:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	54:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	10 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	48:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

1 z 2

Sylwia Marzec

Dyplomowany Trener Szkoły Trenerów Biznesu Moderator, Coach Umiejętności Menedżerskich, Talent Manager oraz Manager Zarządzania Sprzedażą z ponad 18 letnim

doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i coachingu oraz ponad 10 letnim doświadczeniem w strukturach sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach dotyczących obszarów szkoleń menedżerskich, budowania zespołu, efektywności osobistej i zespołowej, efektywnej komunikacji menedżerskiej, przywództwa, ról zespołowych i współpracy, Analizy Transakcyjnej, Komunikacji NVC. Zajmowała się rozwojem talentów w organizacjach, wdrażania kultury organizacyjnej. Pasjonuje się rozwojem osobistym, budowaniem dobrostanu oraz sprężystości psychicznej. W swojej trenerskiej karierze przeprowadziła ponad 2500 dni szkoleniowych na sali szkoleniowej oraz ponad 1000 godzin szkoleń on-line typu dystans learning.

2 z 2

SŁAWOMIR KRAKOWSKI

Psycholog, coach, doradca i mediator. Trener biznesu. Specjalizuje się w projektowaniu procesów rozwojowych w firmach w oparciu o rozwiązania systemowe. Ponad 25 letnie doświadczenie w pracy z różnymi organizacjami. Wsparcie doradcze, mentorskie i coachingowe. Analiza firm, zespołów i procesów. Wdrażanie rozwiązań i projektowanie zmian. Specjalizuje się w pracy w obszarach Zarządzania Zmianą i Zarządzania w oparciu o typologię osobowości. Ukończył studia z zakresu zarządzania i marketingu oraz z Manager HR na Politechnice Gdańskiej. Ukończył Psychologię na SWPS. Wykładowca w WSB i SWPS min. Psychologia Biznesu. Certyfikowany konsultant Advisio Competence Navigator, Reiss Motivation. Ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Testy diagnostyczne i ewaluacyjne pomagają ocenić poziom wiedzy przed i po szkoleniu. Ćwiczenia praktyczne umożliwiają zastosowanie teorii w realnych sytuacjach menadżerskich. Skrypt szkoleniowy zawiera kluczowe zagadnienia, wskazówki oraz miejsce na notatki.

Warunki uczestnictwa

Osoby posiadające podstawowe kompetencje menadżerskie lub doświadczenie w zarządzaniu.

Informacje dodatkowe

Cena usługi została określona na podstawie zakresu merytorycznego programu, doświadczenie kadry trenerskiej oraz zastosowane metody dydaktyczne, uwzględniające wysoki udział zajęć praktycznych i warsztatowych. Program oparty jest na metodach warsztatowych, obejmujących analizę rzeczywistych przypadków biznesowych uczestników, symulacje sytuacji menadżerskich oraz ćwiczenia rozwijające konkretne umiejętności zarządcze.

W ramach szkolenia uczestnicy otrzymują:

- indywidualną diagnozę kompetencji menadżerskich,
- opracowanie planu rozwoju,
- dostęp do narzędzi diagnostycznych i materiałów szkoleniowych,
- praktyczne wsparcie w zakresie wdrażania zdobytej wiedzy.

Małe grupy szkoleniowe umożliwiają indywidualne podejście do uczestników oraz zwiększają efektywność procesu uczenia.

Cena usługi znajduje odzwierciedlenie w jej jakości, doświadczeniu kadry trenerskiej oraz bezpośrednim przełożeniu na rozwój kompetencji i efektywność zarządzania w przedsiębiorstwie.

Adres

ul. Parkowa 54/1
81-727 Sopot
woj. pomorskie

Sala idealna na szkolenie w grupie do 12 osób, wyposażona w rzutnik oraz ekran, a także tablicę suchościeralną i flipchartz blokiem. W lokalu do dyspozycji duża i w pełni wyposażona kuchnia , łazienka, poczekalnia, balkon.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Wioletta Zamczyk

E-mail w.zamczyk@bluehouse.pl
Telefon (+48) 660 423 948