



Szkolenie: Dyrektor kreatywny

Numer usługi 2026/06/23/165578/3645171

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

294,12 PLN brutto/h

294,12 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 17:00 h
- 📅 09.07.2026 do 25.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do osób indywidualnych oraz przedsiębiorców i pracowników firm, którzy realizują zadania związane z komunikacją marketingową, reklamą, brandingiem i zarządzaniem projektami kreatywnymi. Uczestnikami mogą być liderzy zespołów kreatywnych, senior copywriterzy, senior graphic designerzy, art directorzy, strategy plannerzy, account managerowie, reżyserzy, producenci kreatywni oraz osoby przygotowujące się do objęcia funkcji dyrektora kreatywnego. Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę z zakresu procesu tworzenia kampanii reklamowych, pracy projektowej oraz komunikacji marketingowej.</p> <p>Szkolenie jest skierowane również do uczestników projektów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP w Szczecinie, • „MP” oraz „NSE” realizowanych przez WUP w Krakowie, • „Kierunek – Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	08-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Dyrektor kreatywny” przygotowuje do samodzielnego zarządzania zespołem kreatywnym, projektowania i doskonalenia procesów pracy, tworzenia skutecznych briefów oraz prowadzenia relacji z klientami. Uczestnik będzie przygotowany do wykorzystywania trendów w budowaniu przewagi biznesowej, prezentowania koncepcji kreatywnych, rozwijania kompetencji zespołu oraz świadomego kształtowania wizerunku i rozwoju agencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady zarządzania zespołem kreatywnym i organizacji procesów kreatywnych.	omawia role i zakres odpowiedzialności dyrektora kreatywnego w pracy z zespołem i klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje etapy procesu kreatywnego oraz zasady organizacji pracy działu kreacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady tworzenia briefów kreatywnych oraz wykorzystania trendów w budowaniu przewagi biznesowej.	omawia elementy briefu kreatywnego oraz ich znaczenie dla realizacji projektu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje sposoby analizy i wykorzystania trendów w komunikacji i strategii marki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje założenia projektów kreatywnych oraz dokumentację wspierającą realizację działań komunikacyjnych.	sporządza brief kreatywny dla projektu obejmującego różne kanały komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
	opracowuje harmonogram procesu kreatywnego z uwzględnieniem podziału zadań i wymagań jakościowych	Analiza dowodów i deklaracji
Opracowuje koncepcje prezentacji rozwiązań kreatywnych dostosowanych do potrzeb klienta.	przygotowuje strukturę prezentacji koncepcji kreatywnej	Analiza dowodów i deklaracji
	opracowuje uzasadnienie proponowanych rozwiązań w odniesieniu do celów biznesowych klienta	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocena znaczenie informacji zwrotnej i współpracy w pracy zespołu kreatywnego.	omawia znaczenie informacji zwrotnej dla rozwoju członków zespołu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje zasady organizacji współpracy z uwzględnieniem kompetencji i doświadczenia członków zespołu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocena własny rozwój zawodowy w obszarze zarządzania kreatywnością.	sporządza opis własnych doświadczeń i osiągnięć zawodowych	Analiza dowodów i deklaracji
	opracowuje plan dalszego rozwoju zawodowego w obszarze zarządzania zespołem i relacjami z klientami	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

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego:

Zakres teoretyczny:

MODUŁ I: PRACA Z PROCESAMI KREATYWNYMI

Dzień 1. Budowanie zespołu kreatywnego i zarządzanie talentami

- Rola dyrektora kreatywnego jako lidera zespołu
- Proces rekrutacji: jak rozpoznać i przyciągnąć talenty?

- Budowanie zróżnicowanego zespołu: juniorzy, mid level, seniorzy, design, content
- Tworzenie kultury współpracy i rozwoju

Dzień 2. Modelowanie procesu kreatywnego w agencji reklamowej

- Za jakie procesy odpowiada dyrektor kreatywny i jak je tworzyć?
- Codzienne wyzwania, z którymi mierzy się dział kreacji
- Jak maksymalnie wykorzystać potencjał kreatywny zespołu?
- Umiejętność zarządzania czasem, emocjami i jakością pod presją

Dzień 3. Tworzenie briefu kreatywnego, który daje przewagę biznesową

- Analiza briefu pod kątem strategicznym i operacyjnym
- Tworzenie briefu startowego dla projektu złożonego z wielu kanałów komunikacji
- Ocena potencjału insightów i przekładanie go na zadanie kreatywne
- Rozpoznawanie i naprawianie słabych briefów

MODUŁ II: PRACA Z ZESPOŁEM KREATYWNYM

Dzień 4. Podtrzymywanie zaangażowania i pasji w zespole kreatywnym

- Motywowanie i inspirowanie w pracy dyrektora kreatywnego
- Jak nie wpaść w pułapkę sztucznej motywacji?
- Techniki pobudzania kreatywności i odzyskiwania zaangażowania
- Zapobieganie stagnacji i wypaleniu w zespole kreatywnym
- Jak samemu nie stracić pasji do zawodu?

Dzień 5. Udzielanie feedbacku i ocena roczna

- Feedback jako narzędzie rozwoju zespołu kreatywnego
- Konstruowanie informacji zwrotnej
- Jak wykorzystać ocenę roczną do motywowania członków zespołu?
- Ocena stylu komunikacji w zespole i wpływ feedbacku na atmosferę
- Budowanie indywidualnego planu rozwoju członka zespołu

MODUŁ III: PRACA Z KLIENTEM

Dzień 6. Wykorzystywanie trendów do budowania przewagi biznesowej

- Jak budować przewagę konkurencyjną dzięki umiejętnemu wykorzystywaniu trendów?
- Analiza i filtrowanie trendów
- Zastosowanie trendów w strategii agencji i narracji kreatywnej
- Dyrektor kreatywny jako tłumacz świata i przewodnik po zmianie

Dzień 7. Konsulting i doradztwo biznesowe w pracy dyrektora kreatywnego

- Tworzenie rozwiązań wykraczających poza klasyczną reklamę
- Mapowanie doświadczeń klienta i konsumenta
- Przedstawianie koncepcji, które łączą komunikację, produkt i usługę
- Jak stać się skutecznym i zaufanym doradcą w relacji z klientem?

Dzień 8. Sztuka sprzedawania tego, czego klient nie zamawiał

- Jak stworzyć prezentację, która przyciąga i oczarowuje?
- Odwaga w pracy twórczej dyrektora kreatywnego
- Jak sprawić, by klient poczuł, że jest współautorem projektu?
- Zarządzanie ryzykiem – jak pokazać to, co kontrowersyjne i nie spalić pomysłu?

Dzień 9. Budowanie angażujących i skutecznych prezentacji kreatywnych

- Planowanie struktury prezentacji
- Sztuka opowiadania o idei
- Zespół na scenie – jak angażować i przydzielać role w prezentacjach przetargowych?

Dzień 10. Zarządzanie portfolio agencji

- Reprezentowanie zespołu przed klientem, partnerami biznesowymi i w mediach

- Budowanie wspólnego dorobku
- Jak opowiadać o projektach, by wzmocnić wizerunek agencji, nie tylko jednostki?
- Kultura uznania i odpowiedzialności w zespole kreatywnym

Dzień 11. Ścieżki rozwoju i zatrudnienie w branży

- Czego pracodawcy szukają u kandydata na stanowisko dyrektora kreatywnego?
- Selekcja, narracja i proporcje w prezentowaniu siebie i swoich doświadczeń
- Jak się przygotować na „trudne pytania” w trakcie rozmowy o pracę?
- Jak rozwijać swoją karierę?
- Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analiza dowodów i deklaracji

Warunki organizacyjne:

1. Szkolenie grupowe; maksymalna wielkość grupy: 30 osób.
2. Szkolenie obejmuje: wykład interaktywny, analizę studiów przypadków, ćwiczenia praktyczne, dyskusję moderowaną, pracę warsztatową oraz zadania wdrożeniowe dotyczące zarządzania zespołem kreatywnym, modelowania procesów kreatywnych, tworzenia briefów, współpracy z klientem, prezentacji kreatywnych oraz rozwoju kompetencji przywódczych.
3. Usługa realizowana jest w formule zdalnej w czasie rzeczywistym.
4. Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych – 1 godzina = 60 minut.
5. Szkolenie realizowane jest w formule 10 spotkań po 1 godzinie i 30 minut oraz 1 spotkania 2 godzinnego. Ze względu na długość pojedynczego spotkania nie przewiduje się przerw w trakcie zajęć.
6. Warunkiem ukończenia szkolenia jest udział w zajęciach przez minimum 80% czasu trwania usługi.
7. Walidacja jest wliczona w czas trwania usługi i odbywa się na zakończenie ostatniego dnia szkolenia.
8. Metody walidacji efektów uczenia się:
 - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie,
 - analiza dowodów i deklaracji.

Organizacja walidacji:

1. Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona na zakończenie ostatniego spotkania, w czasie wskazanym w harmonogramie usługi. Czas trwania walidacji wynosi 30 minut i jest wliczony w całkowity czas trwania usługi.
2. Walidacja zostanie przeprowadzona zdalnie i obejmie: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie w zakresie efektów dotyczących wiedzy, analizę dowodów i deklaracji w zakresie efektów dotyczących umiejętności i kompetencji społecznych.
3. Walidacja zostanie przeprowadzona z zachowaniem rozdzielności funkcji procesu szkoleniowego i procesu walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">1 z 12</div> Budowanie zespołu kreatywnego i zarządzanie talentami - wykład interaktywny, analiza przypadków, dyskusja moderowana.	Zajęcia	Radosław Dudzic	09-07-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>2 z 12</p> <p>Modelowanie procesu kreatywnego w agencji reklamowej - wykład interaktywny, warsztat praktyczny, ćwiczenia indywidualne.</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	14-07-2026	18:30	20:00	01:30
<p>3 z 12</p> <p>Tworzenie briefu kreatywnego, który daje przewagę biznesową - warsztat praktyczny, analiza przykładów, ćwiczenia projektowe.</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	16-07-2026	18:30	20:00	01:30
<p>4 z 12</p> <p>Podtrzymywanie zaangażowania i pasji w zespole kreatywnym - wykład interaktywny, dyskusja moderowana, ćwiczenia rozwojowe.</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	21-07-2026	18:30	20:00	01:30
<p>5 z 12</p> <p>Udzielanie feedbacku i ocena roczna - warsztat praktyczny, odgrywanie scenek, analiza przypadków.</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	23-07-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>6 z 12 Wykorzystywanie trendów do budowania przewagi biznesowej - wykład interaktywny, analiza trendów, ćwiczenia praktyczne.</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	04-08-2026	18:30	20:15	01:45
<p>7 z 12 Konsulting i doradztwo biznesowe w pracy dyrektora kreatywnego - studium przypadku, warsztat praktyczny, dyskusja moderowana.</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	06-08-2026	18:30	20:00	01:30
<p>8 z 12 Sztuka sprzedawania tego, czego klient nie zamawiał - warsztat praktyczny, analiza przykładów, ćwiczenia prezentacyjne .</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	11-08-2026	18:30	20:00	01:30
<p>9 z 12 Budowanie angażujących i skutecznych prezentacji kreatywnych - warsztat praktyczny, ćwiczenia indywidualne i grupowe, prezentacje uczestników.</p>	Zajęcia	Radosław Dudzic	18-08-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 12 Zarządzanie portfolio agencji - wykład interaktywny, analiza przypadków, warsztat strategiczny.	Zajęcia	Radosław Dudzic	20-08-2026	18:30	20:00	01:30
11 z 12 Ścieżki rozwoju i zatrudnienie w branży	Zajęcia	Radosław Dudzic	25-08-2026	18:30	19:45	01:15
12 z 12 -	Walidacja	-	25-08-2026	19:45	20:15	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	17:00
w tym suma godzin zajęć	16:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	22:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	294,12 PLN
Koszt osobogodziny netto	294,12 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	17:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Dudzic

Radosław Dudzic jest ekspertem w obszarze zarządzania zespołami kreatywnymi, procesów kreatywnych oraz komunikacji marketingowej. W latach 2021–2025 pełnił funkcję Content Creative Directora w Dentsu, a wcześniej Creative Directora w agencjach plej i os3. Od ponad 20 lat związany jest z marketingiem i reklamą, zarządzając zespołami kreatywnymi oraz realizując projekty dla marek takich jak Orange, Play, IKEA, Mercedes-Benz, Tchibo czy Skoda. W latach 2021–2026 prowadził szkolenia, warsztaty i zajęcia dydaktyczne m.in. w Szkole Mistrzów Reklamy przy Akademii Leona Koźmińskiego, rozwijając kompetencje liderów i specjalistów branży kreatywnej. Jest laureatem ponad 60 nagród branżowych oraz mentorem startupów. Specjalizuje się w budowaniu i rozwijaniu zespołów kreatywnych, zarządzaniu procesem kreacji, współpracy z klientem oraz przekładaniu celów biznesowych na skuteczne działania komunikacyjne. Osoba prowadząca usługę ma kwalifikacje i doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne:

- dostęp do nagrań i materiałów z kursu przez okres 2 lat od zakończenia szkolenia.

Na życzenie uczestnika dostawca usługi dostarczy materiały zapewniające dostępność

Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest próg obecności na poziomie 80%.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dn. 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia udogodnień prosimy o kontakt: +48 534 853 079, paulina.lukawska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- Krakowie w ramach projektów „Małopolski Pociąg do kariery” i „Nowy start w Małopolsce z EURESEM”.
- Toruniu w ramach projektu „Kierunek – Rozwój”.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom.

W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- sprawny mikrofon oraz kamerę, co zapewni możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.
- możliwość odbioru dźwięku (głośniki lub słuchawki),
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymania linku do szkolenia.

Dołączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w link przesłany przed rozpoczęciem zajęć. Link aktywny jest przez cały okres trwania usługi zgodnie z harmonogramem.

Linki zostaną udostępnione uczestnikom w terminie zgodnym z regulaminem.

Kontakt



PAULINA ŁUKAWSKA

E-mail plukawska1006@gmail.com

Telefon (+48) 534 853 079