



KNOWHUB SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA

★★★★★ 4,8 / 5

598 ocen

Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji (możliwe dofinansowanie z KFS / Krajowy Fundusz Szkoleniowy)

Numer usługi 2026/07/03/8983/3668014

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 01.10.2026 do 31.12.2026

2 240,00 PLN brutto

2 240,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane, które zostanie dostosowane do potencjału grupy i oczekiwań organizacji.

Skontaktuj się -> ustalimy szczegóły -> zaproponujemy terminy i prowadzących -> z sukcesem przeprowadzimy warsztat

Grupa docelowa usługi: liderzy i mistrzowie, kierownicy, menedżerowie, osoby zarządzające zespołami lub planowane do awansu.

Grupę docelową stanowią osoby zatrudnione w przedsiębiorstwie X na stanowiskach liderskich, menedżerskich, kierowniczych.

Udział w szkoleniu nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych wymagań w zakresie doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności uczestników.

Minimalna liczba uczestników

9

Maksymalna liczba uczestników

9

Data zakończenia rekrutacji

30-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma charakter przykładowy.

Pomagamy rozwijać kompetencje menedżerskie, zespołowe i komunikacyjne w nowoczesny, praktyczny i angażujący sposób.

Sprawdź pełną ofertę na www.knowhub.pl. W razie pytań skontaktuj się z nami: +48 502 390 327.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje czynniki wpływające na jakość relacji w zespole	Wymienia kluczowe czynniki wpływające na relacje w miejscu pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje zależność między zaufaniem a jakością współpracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia style komunikacji i ich wpływ na atmosferę zespołową	Wskazuje cechy różnych stylów komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje wpływ danego stylu komunikacji na relacje interpersonalne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opisuje mechanizmy powstawania napięć i konfliktów w relacjach zawodowych	Identyfikuje najczęstsze źródła napięć w zespole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wyjaśnia proces eskalacji konfliktu w kontekście zawodowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wskazuje sposoby odbudowy relacji i zaufania po konflikcie	Podaje przykłady działań służących odbudowie relacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje etapy przywracania zaufania w zespole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje rolę menedżera w kształtowaniu kultury współpracy	Opisuje konkretne postawy menedżera sprzyjające budowaniu relacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje znaczenie komunikacji i przykładu osobistego menedżera	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Cel usługi szkoleniowej:

Usługa jest elementem programu rozwojowego pt.: „Akademia Menedżera”. Celem programu jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez poprawę efektywności i elastyczności zespołów produkcyjnych dzięki podniesieniu kompetencji menedżerów kierujących zespołami na różnych odcinkach procesów.

Celem szkolenia jest rozwinięcie u uczestników kompetencji niezbędnych do budowania i utrzymywania konstruktywnych relacji w zespole. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat mechanizmów rządzących relacjami zawodowymi, nauczą się diagnozować napięcia i konflikty, a także stosować odpowiednie strategie interwencji i mediacji. Szkolenie przygotowuje menedżerów do tworzenia środowiska pracy opartego na zaufaniu, sprawiedliwości i wspólnej odpowiedzialności, co bezpośrednio wpływa na efektywność zespołu i dobrostan jego członków.

Grupa docelowa:

liderzy i mistrzowie, kierownicy, menedżerowie, osoby zarządzające zespołami lub planowane do awansu

1h szkolenia = 60 min

> Łącznie usługa trwa

16 godzin (2 dni po 8 godzin), przerwy są wliczone do procesu kształcenia.

W czasie usługi zostanie zrealizowane:

8 godzin praktycznych, w tym walidacja

6 godzin teoretycznych

2 godziny przerw

Walidacja jest wliczana jest do procesu kształcenia

Warunki organizacyjne realizacji usługi - zajęcia będą realizowane dla grupy 9 osób, osoba prowadząca, w części praktycznej, wykorzysta metody aktywizujące, takie jak: ćwiczenia, pracę w grupach, scenki itp. a części teoretyczne będą stanowić podsumowanie i wyjaśnienie do części praktycznych.

Program szkolenia:

1. Zasady dobrej współpracy w zespole

- Identyfikacja wartości zespołowych i ich znaczenie dla codziennej współpracy;
- Formułowanie zasad, które są konkretne, zrozumiałe i możliwe do wdrożenia;
- Tworzenie środowiska opartego na wzajemnym szacunku i zaufaniu;
- Mechanizmy egzekwowania zasad i wspólnego dbania o ich przestrzeganie;
- Analiza rzeczywistych przykładów zasad współpracy z różnych zespołów.

2. Rozpoznawanie jakości relacji zespołowych

- Diagnostowanie relacji na podstawie zachowań, postaw i komunikacji;
- Stosowanie narzędzi samooceny i oceny zespołowej (np. skale relacyjności);
- Identyfikowanie sygnałów alarmowych w relacjach zespołowych;
- Projektowanie działań wzmacniających relacje w oparciu o potrzeby zespołu;
- Wdrażanie rytuałów zespołowych jako elementu budowania więzi.

3. Zarządzanie konfliktami

- Rozróżnianie sytuacji spornych, problemowych i konfliktowych;
- Identyfikowanie momentu przełomowego w rozwoju konfliktu;
- Dopasowywanie interwencji do fazy konfliktu (od prewencji do rozwiązania);
- Narzędzia rozbrajające napięcia w sytuacjach trudnych;
- Ćwiczenie rozmów z osobami skonfliktowanymi – warsztat sytuacyjny.

4. Źródła i dynamika konfliktów

- Różnica między konfliktem jawnym a ukrytym i ich konsekwencje;
- Techniki identyfikowania rzeczywistych przyczyn konfliktu;
- Strategie pracy z emocjami w konflikcie (np. deeskalacja, aktywne słuchanie);
- Sposoby prowadzenia rozmów naprawczych i odbudowy relacji po konflikcie;
- Analiza przypadków i omówienie błędów w rozwiązywaniu konfliktów.

5. Rola menedżera w sytuacjach trudnych

- Rozpoznawanie swojej roli i wpływu w eskalacji/deeskalacji konfliktu;
- Umiejętne przechodzenie między rolą menedżera, moderatora a obserwatora;
- Wykorzystanie narzędzi komunikacyjnych w mediacjach zespołowych;
- Budowanie pozycji autorytetu opartego na zaufaniu i sprawczości;
- Rozwijanie odporności psychicznej i neutralności emocjonalnej menedżera.

Moduł walidacji będzie przebiegać następująco:

Na 30 minut do zakończenia zajęć osoba prowadząca usługę przekaże uczestnikom kody dostępu do kwestionariusza on-line. Kwestionariusz będzie się składał z testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Test z wynikiem generowanym automatycznie będzie zbudowany z pytań zamkniętych z 1 lub wieloma prawidłowymi odpowiedziami. Część testowa została zaplanowana na 15 minut.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub łącze LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Zadaniem osoby prowadzącej szkolenie będzie czysto techniczne przekazanie uczestnikom dostępu do arkusza walidacji. Nie będzie natomiast ingerować w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Osoba prowadząca walidację nie będzie obecna w trakcie zajęć. Będzie włączona w przygotowanie procesu walidacji, oraz na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Dzień 1. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK I	Zajęcia	Trener KnowHub	28-10-2026	08:00	09:45	01:45
2 z 16 -	Przerwa	-	28-10-2026	09:45	10:00	00:15
3 z 16 Dzień 1. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK II	Zajęcia	Trener KnowHub	28-10-2026	10:00	11:45	01:45
4 z 16 -	Przerwa	-	28-10-2026	11:45	12:15	00:30
5 z 16 Dzień 1. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK III	Zajęcia	Trener KnowHub	28-10-2026	12:15	14:00	01:45
6 z 16 -	Przerwa	-	28-10-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 16 Dzień 1. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK IV	Zajęcia	Trener KnowHub	28-10-2026	14:15	15:45	01:30
8 z 16 -	Walidacja	-	28-10-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 16 Dzień 2. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK I	Zajęcia	Trener KnowHub	29-10-2026	08:00	09:45	01:45
10 z 16 -	Przerwa	-	29-10-2026	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 16 Dzień 2. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK II	Zajęcia	Trener KnowHub	29-10-2026	10:00	11:45	01:45
12 z 16 -	Przerwa	-	29-10-2026	11:45	12:15	00:30
13 z 16 Dzień 2. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK III	Zajęcia	Trener KnowHub	29-10-2026	12:15	14:00	01:45
14 z 16 -	Przerwa	-	29-10-2026	14:00	14:15	00:15
15 z 16 Dzień 2. Akademia Menedżera - Budowanie dobrych relacji - BLOK IV	Zajęcia	Trener KnowHub	29-10-2026	14:15	15:45	01:30
16 z 16 -	Walidacja	-	29-10-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 240,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener KnowHub

Osoba prowadząca zostanie wytypowana po otrzymaniu zapytania przez formularz. Wybierając tę osobę uwzględnimy jej doświadczenie w pracy z firmami o podobnym charakterze oraz grupami o podobnym profilu.

Do prowadzenia naszych szkoleń i warsztatów angażujemy wyłącznie osoby posiadające co najmniej kilkunastoletnie doświadczenie w obszarze komunikacji interpersonalnej, zarządzania zespołami oraz rozwiązywania konfliktów w organizacjach. Nasi trenerzy budowali swoje doświadczenia pracując w wiodących organizacjach.

Nasi trenerzy mają co najmniej wyższe wykształcenie i stale rozwijają swoje kompetencje zdobywając akredytacje i certyfikaty.

Nasi trenerzy regularnie uczestniczą w wydarzeniach branżowych i publikują w mediach. Nasze warsztaty są cenione za interaktywną formę, autentyczność oraz umiejętność przekazywania wiedzy w sposób zrozumiały i przystępny.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Realizator zapewnia: skrypt szkoleniowy, teczki, notesy, długopisy. Materiały szkoleniowe w formie fizycznej (papierowy skrypt oraz zestaw ćwiczeń) zostaną przekazane osobom uczestniczącym w usłudze na początku realizacji zajęć. Materiały będą rozłożone na stołach w sali szkoleniowej przed rozpoczęciem szkolenia przez każdego z uczestników.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Adres

ul. Robotnicza 50/2

53-608 Wrocław

woj. dolnośląskie

Miejsce realizacji usługi: siedziba klienta lub wynajęta sala szkoleniowa na terenie Polski, spełniająca wymagania do prowadzenia szkoleń stacjonarnych (dostęp do światła dziennego, odpowiednie wyposażenie, zaplecze sanitarne). Konkretna lokalizacja zostanie potwierdzona na etapie podpisywania umowy.

Kontakt



Paweł Gębaczyk

E-mail p.gebaczyk@knowhub.pl

Telefon (+48) 713 468 134