



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - Nowoczesne strategie zarządzania zespołem i skuteczne podejmowanie decyzji

Numer usługi 2024/11/07/159753/2400900

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 12.06.2025 do 13.06.2025

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich kierowników, zarówno tych, którzy dopiero objęli funkcję kierowniczą, jak i dla tych, którzy zajmują się kierowaniem już od jakiegoś czasu. Szkolenie polecane dyrektorom, kierownikom, menadżerom zainteresowanym poprawą swoich wyników, liderom poszukującym nowych sposobów oddziaływania, specjalistom przygotowującym się do zadań zarządczych; każdemu, kto organizuje pracę własną i innych. Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu: • Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1 • Nowy start w Małopolsce z EURESem • Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • Kierunek - Rozwój • Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne • Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego • Zawodowa reaktywacja
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	05-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do zarządzania zespołem oraz daje możliwość uporządkowania dotychczasowej wiedzy z zakresu motywowania, delegowania zadań i wyznaczania celów oraz usprawnienia pracy własnej i całego zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje wiedzę jakie czynniki wpływają na zaangażowanie	Określa kluczowe czynniki wpływające na zaangażowanie pracowników, takie jak kultura organizacyjna, przywództwo, możliwości rozwoju	Test teoretyczny
Charakteryzuje regułę zaangażowania i konsekwencji	Określa zasadę zaangażowania oraz konsekwencje braku zaangażowania dla organizacji i jej pracowników	Test teoretyczny
Ocenia potencjał pracowników	Określa zadania zgodnie z umiejętnościami i kompetencjami poszczególnych pracowników, zapewniając efektywność i motywację	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ PIERWSZY:

PRETEST

MODUŁ 1 :

BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM

KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?

- Budowanie pozytywnego wizerunku i zaufania wśród podwładnych
- Właściwa postawa osoby zarządzającej zespołem

MODUŁ 2 :

MÓJ ZESPÓŁ

- Rozpoznawanie potrzeb pracowników
- Różnice w oczekiwaniach pracownika i przełożonego
- Wzmacnianie zaangażowania zespołu i pracowników
- Komunikacja i atmosfera w zespole- kluczowym elementem współpracy zespołowej

MODUŁ 3 :

SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA

- Funkcje komunikacji w procesie kierowania.
- Rodzaje słuchania i rola czynnego słuchania w zadowalającej współpracy
- Angażowanie pracowników do działania

MODUŁ 4 :

BUDOWANIE RELACJI

- Budowanie zaufania wśród podwładnych
- Budowanie relacji ze współpracownikami
- Relacja szef- kolega
- Świadome budowanie relacji – co wolno, a czego unikać

DZIEŃ DRUGI:

MODUŁ 1 :

INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA

MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”

- Pochwała/ konstruktywna krytyka
- Rola feedbacku w rozwoju jednostki i grupy
- Motywacja wewnętrzna i motywacja zewnętrzna
- Poszukiwanie źródeł motywacji wewnętrznej

MODUŁ 2 :

ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU

- Czym się różnią cele osobiste od celów zespołu?
- Jak komunikować cele
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie
- Wyznaczanie priorytetów
- Zlecenie zadań i efektywne ich egzekwowanie
- Zadania w zespole – rozwój partnerstwa i współpracy

MODUŁ 3 :

RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI

- Rozmowa oceniająca,
- Podsumowująca,
- Motywująca

MODUŁ 4 :

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

Moje wnioski

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	12-06-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 16 BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?	Artur Płonka	12-06-2025	09:10	11:15	02:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 16 Przerwa	Artur Płonka	12-06-2025	11:15	11:25	00:10
4 z 16 MÓJ ZESPÓŁ	Artur Płonka	12-06-2025	11:25	13:40	02:15
5 z 16 Przerwa	Artur Płonka	12-06-2025	13:40	14:05	00:25
6 z 16 SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA	Artur Płonka	12-06-2025	14:05	15:35	01:30
7 z 16 Przerwa	Artur Płonka	12-06-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 16 BUDOWANIE RELACJI	Artur Płonka	12-06-2025	15:45	17:15	01:30
9 z 16 INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”	Artur Płonka	13-06-2025	09:00	11:15	02:15
10 z 16 Przerwa	Artur Płonka	13-06-2025	11:15	11:25	00:10
11 z 16 ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU	Artur Płonka	13-06-2025	11:25	13:40	02:15
12 z 16 Przerwa	Artur Płonka	13-06-2025	13:40	14:05	00:25
13 z 16 RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI	Artur Płonka	13-06-2025	14:05	15:35	01:30
14 z 16 Przerwa	Artur Płonka	13-06-2025	15:35	15:45	00:10
15 z 16 PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Artur Płonka	13-06-2025	15:45	17:05	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	13-06-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka

Certyfikowany konsultant EXTENDED DISC.

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi.

Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej. Prowadził wiele zadań szkoleniowych i doradczych w zakresie zarządzania zarówno dla kadry zarządzającej jednostkami administracji publicznej jak również firm z rynku biznesowego. Jako trener posiada bardzo duże doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń jak i doradztwa w zakresie procesów sprzedażowych.

Specjalizacja trenerska:

zarządzanie projektami

zarządzanie zespołami, zbuduj sobie zespół

komunikacja kierownicza

organizacja pracy i zarządzanie czasem, zarządzanie czasem w pracy handlowca

komunikacja oparta na EXTENDED DISC

zarządzanie zespołami z uwzględnieniem EXTENDED DISC
prowadzenie zebrań, spotkań
komunikacja i asertywność
budowanie relacji w organizacji
inteligencja emocjonalna, czyli zryli budujemy zaangażowanie i samo motywację w pracy handlowca
trening zarządzania
budowanie zespołów pracowniczych
budowanie procesów sprzedażowych
techniki sprzedaży, negocjacje, trening handlowy
techniki wywierania wpływu

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej, teczki, notesy i długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu wysłany e-mail z e-bookiem tematycznym.

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 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 (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja

Adres

ul. Hubska 52-54
50-502 Wrocław
woj. dolnośląskie

Hotel InVite

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145