



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - Efektywny trening zarządzania i delegowania zadań

Numer usługi 2024/11/15/159753/2413294

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 09.05.2025 do 09.05.2025

1 107,00 PLN brutto

900,00 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 polecane właścicielom, 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	05-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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 do tworzenia i utrzymywania relacji przywódczej odpowiadającej oczekiwaniom współpracowników/ podwładnych polegającej na wskazywaniu wzajemnych korzyści, wspólnego celu działania i wspólnych wartości.

Szkolenie przygotowuje do zarządzania zespołem oraz daje możliwość uporządkowania dotychczasowej wiedzy z zakresu budowania autorytetu i pozytywnych relacji z pracownikami, rozpoznawania ich potrzeb 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
Posługuje się wiedzą dotyczącą motywowania, inspirowania i angażowania zespołu, zwłaszcza niefinansowo.	Stosuje metody motywowania, inspirowania i angażowania zespołu	Test teoretyczny
Deleguje cele i zadania oraz sprawiedliwie rozlicza i ocenia pracownika.	Stosuje metody delegowania, Dobiera odpowiednie formy rozliczania i oceny,	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 1 dzień szkoleniowy.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

MODUŁ 1:

UMIEJĘTNOŚCI KIEROWANIA ZESPOŁEM

- Style kierowania.
- Autodiagnoza własnego stylu kierowania, diagnoza osobistego potencjału kierowania zespołem.
- Jak mój styl wpływa na poszczególnych pracowników oraz cały zespół.
- Jaki styl kierowania przyjąć w konkretnych sytuacjach – warsztaty.
- Styl w którym czuję się najlepiej w sytuacjach trudnych, analiza.
- Właściwa postawa kierownika

MODUŁ 2:

BUDOWANIE RELACJI

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

MODUŁ 3:

ROZPOZNANIE POTRZEB PRACOWNIKÓW

- Różnice w oczekiwaniach pracownika i przełożonego
- Rodzaje wsparcia, które przełożony może dać pracownikowi
- Komunikacja i atmosfera w zespole- kluczowym elementem współpracy zespołowej

MODUŁ 4:

WZMACNIANIE ZAANGAŻOWANIA ZESPOŁU I PRACOWNIKÓW

- Motywujący feedback – „informacja zwrotna” (pochwała, konstruktywna krytyka)
- Motywowanie pracowników

MODUŁ 5:

DELEGOWANIE ZADAŃ

- Zlecenie zadań i efektywne ich egzekwowanie
- Radzenie sobie z oporem pracownika w przyjmowaniu zadań
- Zarządzanie zadaniami

POSTTEST

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test	-	09-05-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 9 Umiejętności kierowania zespołem, budowanie relacji	Artur Płonka	09-05-2025	09:10	11:15	02:05
3 z 9 Przerwa	Artur Płonka	09-05-2025	11:15	11:25	00:10
4 z 9 BUDOWANIE RELACJI	Artur Płonka	09-05-2025	11:25	13:40	02:15
5 z 9 Przerwa	Artur Płonka	09-05-2025	13:40	14:05	00:25
6 z 9 ROZPOZNANIE POTRZEB PRACOWNIKÓW	Artur Płonka	09-05-2025	14:05	15:35	01:30
7 z 9 Przerwa	Artur Płonka	09-05-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 9 WZMACNIANIE ZAANGAŻOWANI A ZESPOŁU I PRACOWNIKÓW, DELEGOWANIE ZADAŃ	Artur Płonka	09-05-2025	15:45	17:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	09-05-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 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 zył 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 formie papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z dodatkowym e-bookiem.

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. Piotrkowska 157

90-440 Łódź

woj. łódzkie

Hampton by Hilton Łódź City Center

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145