



LIFEPASS spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



Zarządzanie Zespołem Wysokiej Wydajności: Klucz do Sukcesu

Numer usługi 2025/02/04/164038/2540224

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 07.07.2025 do 08.07.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

171,43 PLN brutto/h

171,43 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	• Menadżerowie średniego i wyższego szczebla, którzy zarządzają zespołami w różnych branżach i chcą podnieść efektywność pracy swoich zespołów. • Liderzy zespołów lub osoby aspirujące do roli lidera, którzy chcą nauczyć się, jak skutecznie budować i prowadzić zespoły wysokiej wydajności. • Kierownicy projektów, którzy odpowiadają za realizację projektów i zarządzają wieloosobowymi zespołami. • Specjaliści HR zajmujący się rekrutacją, motywacją i rozwijaniem pracowników, którzy chcą zrozumieć, jak budować zespoły o wysokiej efektywności. • Przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy chcą lepiej zarządzać swoim zespołem i osiągać lepsze wyniki biznesowe.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności uczestników w budowaniu i efektywnym zarządzaniu zespołami. Uczestnicy nauczą się, jak tworzyć zespoły o wysokiej motywacji i zaangażowaniu, zwiększać wydajność pracy oraz poprawiać komunikację i współpracę w grupie. Szkolenie dostarcza praktycznych narzędzi do motywowania, rozwiązywania konfliktów i delegowania zadań, co prowadzi do osiągnięcia lepszych wyników biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje i omawia fazy rozwoju zespołu (Forming, Storming, Norming, Performing).	Uczestnik poprawnie identyfikuje i opisuje cztery fazy rozwoju zespołu oraz ich charakterystyki.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki budowania zaufania w zespole.	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje cztery fazy rozwoju zespołu, opisując ich kluczowe cechy. Uczestnik proponuje co najmniej trzy skuteczne techniki budowania zaufania w symulacji zespołowej.	Test teoretyczny
Uczestnik formułuje SMART-owe cele dla zespołu.	Uczestnik poprawnie definiuje co najmniej trzy cele zgodne z zasadą SMART.	Test teoretyczny
Uczestnik deleguje zadania członkom zespołu w sposób skuteczny.	Uczestnik poprawnie zidentyfikuje zadania do delegowania i przypisze je odpowiednim członkom zespołu, uwzględniając ich kompetencje.	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

Dzień 1

1. Podstawy zarządzania zespołem

- Czym jest zespół? Rodzaje zespołów i ich charakterystyka.
- Role w zespole: lider, członkowie, ich zadania i odpowiedzialność.
- Fazy rozwoju zespołu: Forming, Storming, Norming, Performing.
- 5 dysfunkcji pracy zespołowej i sposoby ich przeciwdziałania.

2. Budowanie zaufania i motywacji

- Jak budować zaufanie w zespole?
- Motywacja pracowników: teoria i praktyka.
- Indywidualne style motywacji.

3. Wizja, misja i wspólne cele

- Definiowanie misji zespołu.
- Tworzenie wizji zespołu: wizualizacja przyszłości.
- Sformułowanie SMART-owych celów.
- Współtworzenie celów z członkami zespołu.

4. Efektywność pracy zespołowej

- Różnorodność w zespole: wykorzystanie różnic indywidualnych.
- Komunikacja w zespole: aktywne słuchanie, rozwiązywanie konfliktów.
- Współpraca i koordynacja: delegowanie zadań, zarządzanie czasem.
- Zespoły samzarządzające.

Dzień 2

1. Rola lidera i role w zespole

- Style przywództwa: adaptacja do różnych sytuacji.
- Rola lidera w budowaniu zespołu: motywacja, coaching, mentoring.
- Delegowanie zadań i budowanie odpowiedzialności.
- Rola członków zespołu: znaczenie różnych ról.

2. Zarządzanie relacjami i wskaźnikami

- Budowanie relacji opartych na zaufaniu.
- Zarządzanie konfliktami: zapobieganie i rozwiązywanie konfliktów.
- Wskaźniki efektywności zespołu: pomiar osiągnięć zespołu i jednostek.
- Konstruktywny feedback.

3. Tworzenie modeli kompetencji i rozwój zespołu

- Identyfikacja kluczowych kompetencji zespołu.
- Tworzenie profili kompetencyjnych i indywidualnych planów rozwoju.
- System oceny pracowników: postępy i wynagrodzenie.
- Coaching i mentoring w rozwoju zawodowym zespołu.

4. Model FUKO (opcjonalnie)

- Omówienie modelu FUKO: cele i zastosowanie.
- Analiza przypadku: praktyczne zastosowanie FUKO.
- Dyskusja nad możliwościami wykorzystania modelu w pracy zespołu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Podstawy zarządzania zespołem Czym jest zespół? Rodzaje zespołów i ich charakterystyka.	Adam Chyb	07-07-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 17 Przerwa	Adam Chyb	07-07-2025	10:30	10:40	00:10
3 z 17 Role w zespole i fazy rozwoju Lider, członkowie zespołu, fazy Forming, Storming, Norming, Performing.	Adam Chyb	07-07-2025	10:40	12:00	01:20
4 z 17 Przerwa obiadowa	Adam Chyb	07-07-2025	12:00	12:30	00:30
5 z 17 Dysfunkcje pracy zespołowej i ich przeciwdziałanie 5 dysfunkcji i sposoby ich eliminacji.	Adam Chyb	07-07-2025	12:30	14:30	02:00
6 z 17 Przerwa	Adam Chyb	07-07-2025	14:30	14:40	00:10
7 z 17 Budowanie zaufania i motywacji Techniki budowania zaufania, motywacja pracowników.	Adam Chyb	07-07-2025	14:40	16:30	01:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 17 Style motywacyjne i przykłady z praktyki Indywidualne style motywacji w pracy zespołowej.	Adam Chyb	07-07-2025	16:30	17:00	00:30
9 z 17 Wizja, misja i cele zespołu Definiowanie misji, ustalanie SMART-owych celów.	Adam Chyb	08-07-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 17 Przerwa	Adam Chyb	08-07-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 17 Efektywność pracy zespołowej Różnorodność, komunikacja, współpraca.	Adam Chyb	08-07-2025	10:40	12:00	01:20
12 z 17 Przerwa obiadowa	Adam Chyb	08-07-2025	12:00	12:30	00:30
13 z 17 Rola lidera i style przywództwa Adaptacja stylu, coaching, mentoring.	Adam Chyb	08-07-2025	12:30	14:00	01:30
14 z 17 Przerwa	Adam Chyb	08-07-2025	14:00	14:10	00:10
15 z 17 Zarządzanie relacjami i konfliktami Budowanie relacji, zarządzanie konfliktami.	Adam Chyb	08-07-2025	14:10	16:00	01:50
16 z 17 Delegowanie zadań i feedback	Adam Chyb	08-07-2025	16:00	16:30	00:30
17 z 17 Walidacja usługi	-	08-07-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Chyb

Przedsiębiorca, prowadzący działalność w branży szkoleniowej, finansowej, eventowej oraz gastronomicznej. Prezes Zarządu Lumina Energy Polska sp. z o.o. Ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu wykładów i szkoleń. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu i realizacji projektów dla różnorodnych organizacji, w tym ZUS, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Lasy Państwowe, NFOŚ, Urzędów Marszałkowskich oraz Gminnych, a także dla organizacji pozarządowych. Doświadczenie w marketingu politycznym jako szef kampanii wyborczych, oraz specjalista w zarządzaniu zespołami handlowców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 21 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe, planowane dwie przerwy w każdym dniu po 10 min i jedna 30 minutowa- obiadowa. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Adres

ul. 1 Maja 191
25-646 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338