



FUNDACJA
ROZWOJU
KOMPETENCJI I
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚCI PROAKTYWNI

★★★★★ 4,6 / 5
140 ocen

Akademia Lidera: Jak przewodzić, by chętnie za Tobą szli?

Numer usługi 2025/03/31/137673/2658827

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 17.09.2025 do 23.09.2025

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Do udziału w szkoleniu zapraszamy dyrektorów, menedżerów, kierowników oraz wszystkie osoby aspirujące do roli lidera.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego przewodzenia zespołom, poprzez rozwijanie kompetencji przywódczych niezbędnych w codziennej pracy lidera.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik po udziale w szkoleniu: - rozróżnia techniki wywierania wpływu na innych oraz rozpoznaje style przewodzenia, potrafiąc określić ich zalety i wady, - charakteryzuje role grupowe oraz ich wpływ na efektywność zespołu, - charakteryzuje zasady efektywnego delegowania zadań, - charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji, asertywnych zachowań oraz planowania pracy z uwzględnieniem zasobów własnych i zespołu.	Uczestnik: - rozróżnia podstawowe style przywództwa (np. autokratyczny, demokratyczny, coachingowy, delegujący) oraz wskazuje ich mocne i słabe strony, - charakteryzuje role grupowe wg wybranego modelu (np. Belbina) i określa ich znaczenie dla działania zespołu, - charakteryzuje, jak brak określonych ról może wpływać na efektywność pracy zespołu, - charakteryzuje kluczowe zasady skutecznego delegowania (np. jasne określenie celu, wybór odpowiedniej osoby, monitorowanie postępów), - charakteryzuje typowe błędy w delegowaniu i ich konsekwencje, - charakteryzuje cechy skutecznej komunikacji (np. aktywne słuchanie, jasne przekazywanie informacji, feedback), - rozróżnia zachowania pasywne, agresywne i asertywne – oraz opisuje ich skutki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik po udziale w szkoleniu: - charakteryzuje zasoby lidera w kontekście wywierania wpływu na innych, - identyfikuje mocne strony i obszary do rozwoju - lidera oraz zespołu.	Uczestnik: - charakteryzuje kluczowe kompetencje lidera (np. komunikacja, inteligencja emocjonalna, motywowanie, autorytet), - rozróżnia odpowiednie zasoby (np. styl, narzędzia wpływu) do konkretnej sytuacji zespołowej lub case study, - na podstawie opisu sytuacji lub ćwiczenia analizuje cechy lidera i członków zespołu, - projektuje konkretne propozycje rozwoju dla lidera i/lub zespołu (np. szkolenia, coaching, reorganizacja pracy).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • współpracuje i komunikuje się z innymi oraz wywiera wpływ na innych, aby osiągnąć wspólne cele.	Uczestnik: - projektuje rozwiązanie konfliktów i sytuacji trudnych w zespole, dążąc do utrzymania dobrej współpracy, - dostosowuje styl zarządzania do różnych sytuacji i potrzeb członków zespołu w opisanej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Do udziału w szkoleniu zapraszamy dyrektorów, menedżerów, kierowników oraz wszystkie osoby aspirujące do roli lidera.

Program:

1. Lider i jego misja, wizja, tożsamość

- „Jasna wizja oznacza jasne metody”- formułowanie inspirującej wizji
- Tożsamość oraz misja lidera i jej wpływ na zaangażowanie pracowników

2. Siła Twojego wpływu na innych

- Czynniki wywierania wpływu na ludzi
- Znajomość siebie: określenie naturalnych predyspozycji, cech osobowościowych i Twoich zasobów w kontekście wywierania wpływu na innych

3. Ty a przywództwo

- Kim jest przywódca i jaka jest jego rola?
- Style przewodzenia i ich wpływ na Twój zespół
- Twój preferowany styl przewodzenia - diagnoza

4. Umiejętności skutecznego Lidera

- Planowanie i organizacja pracy własnej i zespołu
- Delegowanie i kontrola powierzonych zadań
- Komunikacja lidera- stawianie granic; pytania i parafraza; odmawianie; informacja zwrotna; przekazywanie trudnych decyzji; „zdarta płyta”; nagradzanie; korygowanie zachowań

Harmonogram szkolenia uwzględnia godziny dydaktyczne 45 minut oraz przerwy (częstotliwość przerw 15 minut po 2 godzinach zegarowych zajęć).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Temat 1	Anna Szczepanek	17-09-2025	17:00	20:15	03:15
2 z 5 Temat 2	Anna Szczepanek	18-09-2025	17:00	20:15	03:15
3 z 5 Temat 3	Anna Szczepanek	22-09-2025	17:00	20:15	03:15
4 z 5 Temat 4	Anna Szczepanek	23-09-2025	17:00	19:30	02:30
5 z 5 Walidacja	Anna Szczepanek	23-09-2025	19:30	20:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Szczepanek

Anna Szczepanek- Certyfikowany trener biznesu, coach i doradca biznesowy. Na swoim koncie ma ponad 7000 godzin pracy doradczej, szkoleniowej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin pracy coachingowej.

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie biznesowym z zakresu sprzedaży i obsługi klienta, zarządzania pracownikami oraz wyzwiania potencjału pracowniczego. Skutecznie prowokuje do odkrywania i rezygnacji z utartych schematów myślenia hamujących rozwój i zastąpienia ich twórczym podejściem.

- Na jej koncie jest ponad 7000 godzin pracy szkoleniowej, doradczej i superwizyjnej oraz ponad

3000

godzin coachingu indywidualnego

- Prowadzi szkolenia:

- sprzedażowe

- menedżerskie

- umiejętności osobistych (m.in. „Współpraca w zespole”; „Efektywność osobista”; „Komunikacja interpersonalna”)

- Doradza m.in. w zakresie sprzedaży, zarządzania pracownikami i wyzwiania potencjału pracowniczego (optymalizacja wykorzystania posiadanych zasobów)

- Prowadzi Assessment i Development Center pod kątem selekcji i doboru oraz awansu pracowników

- Projektuje autorskie programy szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w zależności od potrzeby materiały elektroniczne (pliki dokumentów przygotowanych w różnych formatach przez prowadzącego szkolenie).

Informacje dodatkowe

Terminy szkolenia mogą zostać zmienione i dopasowane do potrzeb uczestników.

W szkoleniu mogą wziąć udział osoby spoza projektu. Prosimy o kontakt w sprawie szczegółów.

Warunki techniczne

Komputer/urządzenie mobilne z dostępem do internetu.

Kontakt



Fundacja Proaktywni

E-mail poczta@fundacjaproaktywni.pl

Telefon (+48) 533 442 199