



Lider 5.0 – Nowoczesne zarządzanie, które angażuje i inspiruje - jak budować autorytet i zarządzać konfliktami.

Numer usługi 2025/06/12/21247/2812822

4 182,00 PLN brutto

3 400,00 PLN netto

209,10 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

TOMASZ
KOPCZYŃSKI
"SYNERGIA"

★★★★★ 4,8 / 5

296 ocen

📍 Niepruszewo / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 01.09.2025 do 03.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Osoby pełniące funkcje liderów zespołów, brygadzystów, koordynatorów lub przygotowywane do objęcia ról kierowniczych, w tym także pracownicy liniowi (np. pakowacze, specjaliści ds. e-commerce), którzy w swojej codziennej pracy odpowiadają za współpracę z innymi członkami zespołu, wdrażanie zmian, delegowanie zadań lub rozwiązywanie konfliktów. Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą rozwijać nowoczesne kompetencje przywódcze, wzmacniać autorytet oraz skutecznie zarządzać w dynamicznie zmieniającym się środowisku pracy.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

31-07-2025

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

20

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

Rozwój kompetencji przywódczych w erze Lidera 5.0 koncentruje się na nowoczesnym i angażującym stylu zarządzania, który odpowiada na wyzwania Przemysłu 4.0 oraz dynamiczne zmiany organizacyjne. Kluczowym celem jest budowanie autorytetu opartego na zaufaniu, empatii i autentyczności, a także skuteczne zarządzanie konfliktami w zespołach wielopokoleniowych i zróżnicowanych. Lider 5.0 to przywódca, który inspirowe, wspiera rozwój talentów, umiejętnie adaptuje się do zmian technologicznych i kulturo

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje rolę lidera 5.0 w organizacji przyszłości	Uczestnik wskazuje zadania i funkcje nowoczesnego lidera w kontekście zmian technologicznych i organizacyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje różnice między stylem autorytarnym a coachingowym	Uczestnik rozróżnia cechy, korzyści i ograniczenia obu stylów zarządzania oraz ich wpływ na budowanie autorytetu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przedstawia zasady motywacji 3.0 i budowania wewnętrznego zaangażowania	Uczestnik identyfikuje elementy motywacji wewnętrznej oraz sposoby jej wzmacniania w zespole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje rolę feedbacku, mentoringu i rozwoju zespołu	Uczestnik wskazuje skuteczne techniki udzielania feedbacku i prowadzenia mentoringu wspierającego rozwój	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje przykłady inspirujących liderów	Uczestnik identyfikuje cechy i działania liderów na podstawie case study	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia znaczenie skutecznej komunikacji w roli lidera	Uczestnik wyjaśnia znaczenie skutecznej komunikacji w roli lidera	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przedstawia zasady zarządzania przez cele i rezultaty (OKR, KPI)	Uczestnik opisuje mechanizmy działania OKR i KPI oraz ich wpływ na odpowiedzialność i motywację zespołu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady skutecznego delegowania zadań i odpowiedzialności	Uczestnik rozpoznaje dobre praktyki delegowania i ich znaczenie dla rozwoju kompetencji i efektywności zespołu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje zasady komunikacji menedżerskiej w kontekście zarządzania konfliktami	Uczestnik identyfikuje techniki komunikacji wspierające rozwiązywanie konfliktów i konstruktywny dialog	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przedstawia strategie zarządzania zmianą i budowania odporności psychicznej lidera	Uczestnik wskazuje metody radzenia sobie ze stresem, niepewnością i zmianą w środowisku pracy	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje indywidualny plan rozwoju przywódczego	Uczestnik przygotowuje spójny plan wdrożeniowy uwzględniający własne cele i potrzeby rozwojowe w zakresie przywództwa	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

Fundamenty nowoczesnego przywództwa

Rola lidera w organizacji przyszłości

Style zarządzania – autorytarny vs coachingowy

Motywacja 3.0 – jak budować wewnętrzne zaangażowanie

Feedback, mentoring i rozwój zespołu

Case study: liderzy, którzy inspirują

Skuteczność i komunikacja lidera

Zarządzanie przez cele i rezultaty (OKR, KPI)

Delegowanie zadań i odpowiedzialności

Komunikacja menedżerska w praktyce

Zarządzanie konfliktami i rozwiązywanie trudnych sytuacji w zespole

Zarządzanie zmianą i odporność psychiczna lidera

Plan wdrożeniowy i mapa działań indywidualnych

Walidacja:

Test teoretyczny oraz opracowanie indywidualnego planu wdrożeniowego potwierdzające osiągnięcie efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 11 Rola lidera w organizacji przyszłości	Tomasz Kopczyński	01-09-2025	08:00	10:00	02:00	Tak
2 z 11 Style zarządzania – od autorytaryzmu do coachingu	Tomasz Kopczyński	01-09-2025	10:00	12:00	02:00	Tak
3 z 11 Motywacja 3.0 – jak budować wewnętrznie zaangażowane	Tomasz Kopczyński	01-09-2025	12:00	13:00	01:00	Tak
4 z 11 Feedback, mentoring i rozwój zespołu	Tomasz Kopczyński	01-09-2025	13:00	14:00	01:00	Tak
5 z 11 Case study: liderzy, którzy inspirują	Tomasz Kopczyński	02-09-2025	08:00	10:00	02:00	Tak
6 z 11 Skuteczność i komunikacja lidera	Tomasz Kopczyński	02-09-2025	10:00	12:00	02:00	Tak
7 z 11 Zarządzanie przez cele i rezultaty (OKR, KPI)	Tomasz Kopczyński	02-09-2025	12:00	13:00	01:00	Tak
8 z 11 Delegowanie zadań i odpowiedzialności	Tomasz Kopczyński	02-09-2025	13:00	15:00	02:00	Tak
9 z 11 Komunikacja menedżerska i zarządzanie konfliktami	Tomasz Kopczyński	03-09-2025	08:00	10:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 11 Zarządzanie zmianą i odporność psychiczna lidera	Tomasz Kopczyński	03-09-2025	10:00	14:00	04:00	Tak
11 z 11 Walidacja efektów uczenia się - z automatycznymi generowanym wynikiem testu	Tomasz Kopczyński	03-09-2025	14:00	15:00	01:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 182,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kopczyński

Dr Tomasz Kopczyński – doktor ekonomii, certyfikowany specjalista w zakresie zarządzania projektami (PRINCE2) oraz analizy profilu osobowego metodą Thomas International (PPA). W ciągu ostatnich 5 lat (2020–2025) realizował projekty doradcze i szkoleniowe dla firm z branży doradczej i handlowej, ze szczególnym uwzględnieniem tematyki: zarządzania sprzedażą, budowania relacji z klientami, wdrażania strategii handlowych, komunikacji interpersonalnej i rozwijania kompetencji sprzedażowych w modelach B2B i e-commerce.

Od 2020 roku jako właściciel firmy doradczo-szkoleniowej prowadził ponad 100 szkoleń z zakresu

sprzedaży, zarządzania relacjami z klientem i rozwoju strategii biznesowej w przedsiębiorstwach z sektora MŚP oraz spółkach kapitałowych. Regularnie prowadzi warsztaty, sesje doradcze i coachingowe dotyczące psychologii sprzedaży, komunikacji oraz obsługi klienta.

W latach 2020–2025 współtworzył i prowadził programy studiów podyplomowych z zakresu zarządzania sprzedażą oraz zarządzania projektami m.in. na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu i innych uczelniach ekonomicznych. Jest autorem programów dydaktycznych i szkoleniowych w obszarze strategii sprzedażowych, technik sprzedaży doradczej oraz customer experience.

Dr Tomasz Kopczyński posiada aktualne kwalifikacje oraz doświadczenie praktyczne związane z tematyką szkolenia, potwierdzone realizacją usług rozwojowych i doradczych w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formacie PDF z prezentacji używanych podczas szkolenia.

Walidacja efektów uczenia się - z automatycznie generowanym wynikiem testu

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Szkolenie prowadzone będzie na platformie google meets lub clickmeeting

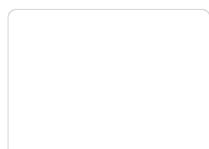
Adres

ul. Świerkowa 4/c
60-361 Niepruszewo
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Zofia Kapczyńska

E-mail zofia.kapczynska@synergia-pm.pl



Telefon (+48) 666 879 290