



Szkolenie - Rozwój kompetencji menedżerskich

Numer usługi 2025/08/26/163876/2963746

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

178,57 PLN brutto/h

178,57 PLN netto/h

ACTIV Justyna
Grabowska

★★★★★ 4,9 / 5

49 ocen

📍 Elbląg / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 22.09.2025 do 07.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Uczestnikami szkolenia mogą być wszystkie osoby zainteresowane rozwijaniem kompetencji w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej i budowania umiejętności przedsiębiorczych, w szczególności osoby planujące rozpoczęcie działalności lub już prowadzące własną firmę.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

19-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

28

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje Uczestników do samodzielnego i skutecznego prowadzenia firmy lub działalności gospodarczej poprzez rozwój umiejętności w zakresie planowania, organizowania pracy, podejmowania decyzji biznesowych oraz doskonalenia kompetencji przedsiębiorczych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje sylwetkę skutecznego przedsiębiorcy.	Wskazuje kluczowe cechy osoby prowadzącej własny biznes oraz analizuje ich wpływ na rozwój działalności.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje potrzeby i oczekiwania klientów.	Rozróżnia różne typy oczekiwań i zachowań klientów oraz potrafi powiązać je z odpowiednimi działaniami biznesowymi.	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje techniki motywowania siebie i angażowania klientów/partnerów biznesowych.	Wskazuje przykłady narzędzi motywacyjnych i promocyjnych adekwatnych do różnych sytuacji biznesowych.	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje zasady skutecznej komunikacji z klientem i partnerami biznesowymi.	Wymienia kluczowe elementy efektywnej komunikacji i współpracy w relacjach biznesowych.	Test teoretyczny
Uczestnik rozwiązuje konflikty i trudne sytuacje w relacjach biznesowych.	Stosuje strategie rozwiązywania problemów w kontaktach z klientami, kontrahentami czy instytucjami.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje markę osobistą i wspiera pozytywny wizerunek swojej działalności.	Stosuje techniki wspierające rozwój reputacji i długofalowych relacji biznesowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Tytuł szkolenia: "Szkolenie - Rozwój kompetencji menedżerskich"

Program szkolenia:

Dzień 1:

Styl komunikacji przedsiębiorcy – wprowadzenie

Wpływ sposobu komunikowania na relacje z klientami i partnerami biznesowymi

Dostosowanie stylu komunikacji do potrzeb klientów i kontrahentów

Analiza ról przedsiębiorcy i oczekiwań klientów

Techniki motywowania siebie i angażowania klientów

Komunikacja wspierająca współpracę i rozwiązywanie problemów biznesowych

Dzień 2:

Najważniejsze cechy skutecznego przedsiębiorcy według koncepcji *servant leadership*

Zmiana roli z pracownika na przedsiębiorcę – wyzwania i strategię

Budowanie autorytetu i wiarygodności w biznesie

Budowanie marki osobistej i reputacji przedsiębiorcy

Najczęściej popełniane błędy przedsiębiorców i sposoby ich unikania

Efektywna komunikacja z klientami: jasność, zwięzłość, dopasowanie

Precyzyjny obieg informacji w działalności gospodarczej

Dzień 3:

Współpraca z klientami i partnerami: zasady, komunikaty i dobre praktyki

Udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej klientom i kontrahentom

Rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji w relacjach biznesowych

Długofalowe i efektywne prowadzenie działalności gospodarczej

Dzień 4:

Przywództwo przedsiębiorcy – rola właściciela firmy w rozwoju biznesu

Budowanie pozytywnej atmosfery w relacjach biznesowych cz. 1

Budowanie pozytywnej atmosfery w relacjach biznesowych cz. 2

Walidacja

Struktura szkolenia

1 godzina = 60 minut (przerwy wliczone w czas szkolenia).

18 h teorii – uczestnicy poznają m.in.:

- style komunikacji przedsiębiorcy i ich znaczenie w budowaniu relacji,
- zasady dostosowywania sposobu komunikowania się do potrzeb klientów i partnerów,
- techniki motywowania siebie i angażowania otoczenia biznesowego,
- metody rozwiązywania konfliktów i budowania autorytetu,
- podstawy planowania i organizacji pracy w działalności gospodarczej.
- Wiedza przekazywana jest w formie wykładów i przykładów praktycznych.

8 h praktyki – uczestnicy:

- stosują zdobytą wiedzę w symulacjach biznesowych,
- ćwiczą rozmowy z klientami i partnerami,
- trenują udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej,
- rozwiązują sytuacje konfliktowe,
- ćwiczą planowanie działań i organizację pracy własnej.
- Praktyka odbywa się w formie scenariuszy i symulacji, z rotacją ról (uczestnik–klient–obserwator).

2 h walidacji – obejmuje:

- **Test teoretyczny** (20 pytań: 15 zamkniętych i 5 otwartych) sprawdzający wiedzę o stylach komunikacji przedsiębiorcy, relacjach z klientami i partnerami, technikach motywacyjnych, komunikacji biznesowej, rozwiązywaniu konfliktów, budowaniu autorytetu i organizacji pracy własnej.
- **Obserwację w symulacjach** – każdy uczestnik przygotowuje i prowadzi krótką symulację sytuacji biznesowej (np. negocjacja, rozmowa z klientem, reakcja na konflikt). Walidator i grupa obserwują, notują zastosowane techniki i omawiają ich skuteczność.

Celem walidacji jest sprawdzenie poziomu nabycia wiedzy i umiejętności przedsiębiorczych oraz zdolności praktycznego ich zastosowania w prowadzeniu własnej działalności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Styl komunikacji przedsiębiorcy – wprowadzenie	Justyna Grabowska	22-09-2025	07:00	08:00	01:00
2 z 27 Przerwa kawowa	Justyna Grabowska	22-09-2025	08:00	08:15	00:15
3 z 27 Wpływ sposobu komunikowania na relacje z klientami i partnerami biznesowymi	Justyna Grabowska	22-09-2025	08:15	10:00	01:45
4 z 27 Dostosowanie stylu komunikacji do potrzeb klientów i kontrahentów	Justyna Grabowska	22-09-2025	10:00	11:00	01:00
5 z 27 Analiza ról przedsiębiorcy i oczekiwań klientów	Justyna Grabowska	22-09-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 27 Techniki motywowania siebie i angażowania klientów	Justyna Grabowska	22-09-2025	12:00	13:00	01:00
7 z 27 Przerwa kawowa	Justyna Grabowska	22-09-2025	13:00	13:15	00:15
8 z 27 Komunikacja wspierająca współpracę i rozwiązywanie problemów biznesowych	Justyna Grabowska	22-09-2025	13:15	15:00	01:45
9 z 27 Najważniejsze cechy skutecznego przedsiębiorcy według koncepcji servant leadership	Justyna Grabowska	23-09-2025	07:00	08:00	01:00
10 z 27 Przerwa kawowa	Justyna Grabowska	23-09-2025	08:00	08:15	00:15
11 z 27 Zmiana roli z pracownika na przedsiębiorcę – wyzwania i strategię	Justyna Grabowska	23-09-2025	08:15	10:00	01:45
12 z 27 Budowanie autorytetu i wiarygodności w biznesie	Justyna Grabowska	23-09-2025	10:00	11:00	01:00
13 z 27 Najczęściej popełniane błędy przedsiębiorców i sposoby ich unikania	Justyna Grabowska	23-09-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 27 Efektywna komunikacja z klientami: jasność, zwięzłość, dopasowanie	Justyna Grabowska	23-09-2025	12:00	13:00	01:00
15 z 27 Przerwa kawowa	Justyna Grabowska	23-09-2025	13:00	13:15	00:15
16 z 27 Precyzyjny obieg informacji w działalności gospodarczej	Justyna Grabowska	23-09-2025	13:15	15:00	01:45
17 z 27 Współpraca z klientami i partnerami: zasady, komunikaty i dobre praktyki	Justyna Grabowska	06-10-2025	07:00	08:00	01:00
18 z 27 Przerwa kawowa	Justyna Grabowska	06-10-2025	08:00	08:15	00:15
19 z 27 Udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej klientom i kontrahentom	Justyna Grabowska	06-10-2025	08:15	10:00	01:45
20 z 27 Rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji w relacjach biznesowych	Justyna Grabowska	06-10-2025	10:00	13:00	03:00
21 z 27 Przerwa kawowa	Justyna Grabowska	06-10-2025	13:00	13:15	00:15
22 z 27 Długofalowe i efektywne prowadzenie działalności gospodarczej	Justyna Grabowska	06-10-2025	13:15	15:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 27 Przywództwo przedsiębiorcy – rola właściciela firmy w rozwoju biznesu	Justyna Grabowska	07-10-2025	07:00	07:30	00:30
24 z 27 Przerwa kawowa	Justyna Grabowska	07-10-2025	07:30	07:45	00:15
25 z 27 Budowanie pozytywnej atmosfery w relacjach biznesowych cz. 1	Justyna Grabowska	07-10-2025	07:45	08:30	00:45
26 z 27 Budowanie pozytywnej atmosfery w relacjach biznesowych cz. 2	Justyna Grabowska	07-10-2025	08:30	10:00	01:30
27 z 27 Walidacja	-	07-10-2025	10:00	11:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Justyna Grabowska

Trener z 18-letnim doświadczeniem zawodowym. Praktyczne doświadczenie w pracy zespołowej. Posiada uprawnienia konsultanta MAXIDISC (kurs ukończony w 2020r), ukończyła studia podyplomowe na kierunku Zarządzanie zasobami ludzkimi (2023-2024r) oraz Trening Umiejętności Społecznych (2023-2024r), certyfikowany trener komunikacji interpersonalnej VCC (2024r). Doświadczenie dotyczące weryfikacji wiedzy i umiejętności w obszarze kompetencji menedżerskich na przełomie ostatnich 5 lat. Posiada bogate doświadczenie w branży zarządzania zasobami ludzkimi oraz team building. Wieloletnie doświadczenie w pracy nad różnorodnymi projektami, w których opracowywała strategie komunikacyjne MŚP. Posiada ukończony kurs walidatora MYPS. W ostatnich 5 latach przeprowadziła walidacje 20 szkoleń z zakresu budowania kompetencji menedżerskich. Udokumentowane doświadczenie w zakresie stosowania metodyki Walidacji MYPS. Walidator i egzaminator szkoleń na terenie całej Polski.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały drukowane, prezentacja

Warunki uczestnictwa

Uczestnikami szkolenia mogą być wszystkie osoby zainteresowane rozwijaniem kompetencji w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej i budowania umiejętności przedsiębiorczych, w szczególności osoby planujące rozpoczęcie działalności lub już prowadzące własną firmę.

Brak specjalnych wymagań dotyczących Uczestników

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu. Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług. Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych.

Adres

ul. Rawska 19
82-300 Elbląg
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Justyna Grabowska

E-mail activmj@gmail.com

Telefon (+48) 604 946 652