



MENEDŻER DOSKONAŁY – ADVANCED MANAGEMENT - szkolenie

Numer usługi 2025/09/30/7829/3045141

2 212,77 PLN brutto
1 799,00 PLN netto
184,40 PLN brutto/h
149,92 PLN netto/h

OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,4 / 5

589 ocen

📍 Ustroń

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 12:00 h

📅 18.06.2026 do 19.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Program polecamy kadrze kierowniczej: menedżerom, którzy w swojej pracy spotykają się z potrzebą wdrażania nowych rozwiązań, technologii, produktów lub pracują w firmach dynamicznie przeobrażających się i podlegających restrukturyzacji.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	12-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
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

Usługa przygotowuje do samodzielnego zarządzania zespołem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik motywuje zespół i siebie samego	- omawia sposób kierowania własną motywacją, poprzez	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- definiuje Autodiagnozę własnego kodu motywacyjnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak budować zaangażowanie pracowników zwiększające efektywność działania - omawia sposoby skłaniania zespołu i pojedynczych pracowników do realizacji planu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak stosować motywatory, pozwalające wydobyć potencjał z każdego pracownika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje coachingowy styl zarządzania	- omawia jak używać skutecznych narzędzi coachingowych	Test teoretyczny
	- omawia jak pracować nad przekonaniem pracownika oraz poziomem jego wewnętrznej motywacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak prowadzić rozmowy coachingowe z pracownikami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik uzyskuje skuteczność poprzez efektywną informację zwrotną	- omawia jak budować rozwojowy feedback	Test teoretyczny
	- omawia jak stosować feedback konstruktywny – pozytywny i negatywny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak informować, motywować i rozwijać pracowników - omawia jak kształtować postawy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak rozwiązywać spory	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozwiązuje konflikty i trudne sytuacje w zespole	- omawia jak bronić się przed manipulacjami stosowanymi przez pracowników	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak używać metod radzenie sobie z „trudnym pracownikiem”	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa skierowana do kadry menedżerskiej.

Usługa stacjonarna realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, w trakcie ćwiczeń podział na grupy 3,5,7-osobowe w zależności od ilości uczestników.

Minimalne wyposażenie sali szkoleniowej to : rzutnik, ekran, flipchart, roll-up, odpowiednia ilość stołów i krzeseł w zależności od ilości uczestników

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy: I dzień - dwie przerwy 15min , przerwa obiadowa 45 min, II dzień - jedna przerwa kawowa 15 min.

Zajęcia teoretyczne 5 godzin 45 minut zegarowych, praktyczne (ćwiczenia) 5 godzin zegarowych.

Przerwy i walidacja są integralną częścią usługi rozwojowej.

WALIDACJA - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, przeprowadzony na zakończenie szkolenia, wlicza się do czasu trwania usługi

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-menedzerow/menedzer-doskonaly-advanced-management-3-0-2-2-2>

Jak wygrywać w świecie narastającej złożoności i hiperkonkurencji w permanentnej zmianie?

- najnowsze techniki i modele zwiększające efektywność pracy menedżera i zespołów (m.in. Nonaka, Kaplan-Norton, Stolarzewicz, Covey, Drucker)
- skuteczność jako element uzyskiwania przewagi menedżerskiej i budowania autorytetu
- najefektywniejsze obszary uwagi menedżerskiej umożliwiające sprawną realizację strategii w organizacji
- podnoszenie własnej skuteczności i efektywności – diagnoza i wnioski

Gra menedżerska „Singapurskie GP” – specjalnie zaprojektowana gra wykorzystująca elementy prakseologii oraz ekonomii behawioralnej pozwalająca na doświadczenie własnej skuteczności oraz najczęściej popełnianych błędów

Menedżer doskonały – zestaw psychologicznych narzędzi wspierających efektywność szefa. Analiza własnych zachowań, słabe i mocne strony na podstawie osobistych doświadczeń uczestników.

- Jakie są moje obszary do pracy, co chcę zmienić? – diagnoza i wnioski.

- Budowanie autorytetu. Jak inspirować innych? – diagnoza i wnioski.
- Mapa rozwoju menedżerskiego.
- Lider i Przywódca, a Nadzorca i Egzekutor – czy charyzmy można się nauczyć?

Ćwiczenie: „Audyty potencjału menedżera” – poznanie i praca na osobistych zasobach menedżera, doskonalenie wysokich kompetencji menedżerskich.

Menedżer czy przywódca?

- Kiedy zespołowi potrzebny jest menedżer, a kiedy menedżer musi przyjąć rolę przywódcy?
- Jak budować swój autorytet i wiarygodność? – dobre praktyki.
- Modele przywództwa. Czy jestem przywódcą? – test autodiagnozy.

Ćwiczenie: „Diagnoza stylu przywództwa” – poznanie i praca na osobistych zasobach menedżera, doskonalenie wysokich kompetencji menedżerskich oraz jedno z najnowszych narzędzi dla przywódców na Polskim rynku – „Leadership versatility index” – poszukiwanie własnej ścieżki przywództwa

„Budowanie mostów”, czyli komunikacja w zespole.

- Analiza własnego sposobu komunikacji i najczęściej stosowanych zwrotów i wyrażeń oraz niewerbalnych zachowań.
- Jak budować skuteczny przekaz posługując się słowami? – dobre praktyki.
- Skuteczne oddziaływanie słowem, skuteczne argumentowanie – techniki retoryczne.
- Mocne pytania i mocne komunikaty – narzędzia wywierania wpływu.
- Jak oddziaływać na emocje?

KWESTIONARIUSZ: Autodiagnoza własnych możliwości komunikacyjnych, czyli sprawdzenie czy na pewno wszyscy mnie precyzyjnie rozumieją?

Gra symulacyjna „Nowy samochód służbowy” – sposoby budowania prawidłowej komunikacji w zespole

Percepcja i jej błędy – skuteczność wynikająca z umiejętnej oceny rzeczywistości

- Błędy percepcji w analizie potencjału pracownika i zespołu
- Błędy percepcji w analizie potencjału organizacji
- Błędy percepcji i ich wykorzystanie w procesach wywierania wpływu
- Techniki zakrzywiania rzeczywistości stosowane przez Jobsa, Muska i innych

Symulacje „Mind 3.0” pozwalające na doświadczanie nie istniejącej rzeczywistości opartej na błędach percepcji.

Uzyskiwanie skuteczności poprzez efektywną informację zwrotną – jak budować rozwojowy feedback? Menedżer mistrzem informacji zwrotnej.

- Kiedy, jak i w jakich sytuacjach feedback spełnia swoją rolę?
- Zagadnienia, które poruszamy w feedbacku. Jak informować, motywować i rozwijać pracowników?
- Informacja zwrotna – zastosowanie „Komunikatu JA”
- Jak konstruować feedback. Struktura feedbacku.
- Feedback konstruktywny – pozytywny i negatywny.
- Skuteczny feedback techniką ZEEP. Kiedy stosować i kiedy jest nieskuteczny?
- Korzyści z feedbacku – dla pracownika, dla szefa.

Ćwiczenia symulacyjne „Give me a feedback” pozwalające na wyćwiczenie prawidłowych nawyków w zakresie przekazywania informacji zwrotnej dobremu pracownikowi, przekazywaniu konstruktywnej uwagi osobie popełniającej błędy oraz osobie naruszającej wyznaczone granice.

Coachingowy styl zarządzania – wyższy poziom zarządzania zespołem i poszczególnymi pracownikami.

- Na czym polega skuteczność narzędzi coachingowych
- Efektywne struktury do rozmów menadżerskich
- Menadżer jako towarzysz na drodze osiągania celu pracownika
- Podstawowe metody pracy nad przekonaniami pracownika oraz poziomem jego wewnętrznej motywacji
- Mocne pytania w coachingowym stylu zarządzania oraz metody poprawnego ich zadawania
- Prowadzenie skutecznej rozmowy coachingowej z pracownikiem?

Prowadzenie rozmów z wykorzystaniem narzędzi coachingowych zwiększających skuteczność działania zespołu i pojedynczych pracowników.

Menedżer mistrzem motywowania zespołu i siebie samego – najskuteczniejsze praktyczne metody motywowania zespołów

- Ryba psuje się od góry – czyli motywacja własna Szefa zespołu. Jak kierować własną motywacją? – Autodiagnoza własnego kodu motywacyjnego.
- Wykorzystanie teorii pól komfortu do warunkowania oczekiwanych zachowań
- Jak budować zaangażowanie pracowników zwiększające efektywność działania?
- Praktyczny model komponentów motywacyjnych Stolarzewicza
- Jak skłonić zespół i pojedynczych pracowników do realizacji planu, do przekraczania oczekiwań przełożonego i współpracowników a także do przekraczania standardów firmy?
- Jak wyzwolić entuzjazm u przeciętnych pracowników i zachęcić do pracy oportunistów?
- Jak stosować motywatory, które pozwolą wydobyć potencjał z każdego pracownika i skutecznie realizować cele zespołu? Co motywuje Twój zespół? Motywatory i demotywatory – zbiór praktycznych technik

Ćwiczenia motywacyjne: „Motywacja alpinisty”, „metafory motywacyjne”, „ActionPlan motywacyjny”, „Mapa motywatorów i demotywatorów wraz z benchmarkiem.

Menedżer mistrzem rozwiązywania konfliktów i trudnych sytuacji w zespole. Kształtowanie postaw, umiejętność rozwiązywania konfliktów i napięć między pracownikami.

Budowa mind-mapy trudnych sytuacji menadżerskich w pracy z zespołem

- Radzenie sobie z sytuacjami trudnymi w zespole (opór, niechęć, konflikt, agresja, brak kreatywności, bierność)
- Od konfliktu do współpracy. Jak skutecznie rozwiązywać spory w zespole?
- W co grają ludzie? Gry stosowane w konflikcie i skuteczne metody wychodzenia z nich.

Ćwiczenie „Menedżer spętany” pokazujące w jaki sposób – rutynowe metody poszukiwania rozwiązań nie wspierają skuteczności wraz z action planem na przyszłość.

Trudne sytuacje z pracownikami w pracy Menedżera

- Radzenie sobie z „trudnym pracownikiem” (brak zaangażowania, roszczeniowość, konfliktowość)
- Co zrobić w sytuacji, gdy menedżer nakrył pracownika na kłamstwie?
- Jak zachować się w przypadku publicznej krytyki decyzji menedżera przez pracownika?
- Jak reagować na podważanie autorytetu Szefa za jego plecami?

Ćwiczenia „Sytuacyjny Ping-Pong” oraz „Action Hard” pozwalające na doświadczenie trudnych sytuacji w pracy Menedżera i nabycie skutecznych metod radzenia sobie z tymi sytuacjami.

Manipulacje stosowane przez pracowników. Jak je rozpoznać i się przed nimi skutecznie chronić?

- Ujawnianie kłamstwa i manipulacji
- Jak odczytywać intencje innych?
- Asertywne radzenie sobie z presją i manipulacją.
- Narzędzia wywierania wpływu stosowane przez Liderów? Czy mogą je zastosować do mojego zespołu? W jaki sposób wywierać wpływ na pracowników?

Ćwiczenia i testy umożliwiające ocenę poziomu podatności na wpływ oraz ukazujące znajomość metod i technik wywierania wpływu społecznego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Menedżer doskonały – część I- wykład+ćwiczenia a-Jak wygrywać w świecie narastającej złożoności i hiperkonkurencji w permanentnej zmianie?- Menedżer doskonały – zestaw psychologicznych narzędzi	Adam Stolarzewicz	18-06-2026	09:00	10:45	01:45
2 z 11 Menedżer doskonały – advanced management- przerwa	Adam Stolarzewicz	18-06-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 11 Menedżer doskonały – część II- wykład+ćwiczenia a-Menedżer czy przywódca?- „Budowanie mostów”, czyli komunikacja w zespole- KWESTIONARIUSZ	Adam Stolarzewicz	18-06-2026	11:00	12:15	01:15
4 z 11 Menedżer doskonały – advanced management- przerwa	Adam Stolarzewicz	18-06-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Menedżer doskonały – część III- wykład+ćwiczeni a-Percepcja i jej błędy – skuteczność wynikająca z umiejętnej oceny rzeczywistości- Uzyskiwanie skuteczności poprzez efektywną informację zwrotną	Adam Stolarzewicz	18-06-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 11 Menedżer doskonały – advanced management- przerwa obiadowa	Adam Stolarzewicz	18-06-2026	13:30	14:15	00:45
7 z 11 Menedżer doskonały – część IV- wykład+ćwiczeni a-Coachingowy styl zarządzania- Menedżer mistrzem motywowania zespołu i siebie samego	Adam Stolarzewicz	18-06-2026	14:15	16:15	02:00
8 z 11 Menedżer doskonały – część I- wykład+ćwiczeni a-Menedżer mistrzem rozwiązywania konfliktów i trudnych sytuacji w zespole- Trudne sytuacje z pracownikami w pracy Menedżera	Adam Stolarzewicz	19-06-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 11 Menedżer doskonały – advanced management- przerwa	Adam Stolarzewicz	19-06-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Menedżer doskonały – część II- wykład+ćwiczenia-Manipulacje stosowane przez pracowników	Adam Stolarzewicz	19-06-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 11 Menedżer doskonały – advanced management-WALIDACJA-test z wynikiem generowanym automatycznie	-	19-06-2026	12:15	12:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 212,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 799,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	149,92 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Stolarzewicz

Doświadczony psycholog biznesu (20 lat szkoli, ponad 15.000 h treningów), uznany akredytowany Superwizor (CSA Accredited, EMCC Accredited, ICF Approved) i certyfikowany Coach, doświadczony Executive&Business Coach, wieloletni ekspert w obszarze HR oraz rozwoju kadry menedżerskiej, praktyk biznesu. Coach pracujący z wyższą kadrami menedżerską, politykami i osobami publicznymi. Pierwszy Polak, który uzyskał najwyższą akredytację Coach-Supervisor prestiżowej londyńskiej Coaching Supervision Academy. Dyrektor Merytoryczny wielu programów studiów podyplomowych rozwijających kompetencje menedżerskie i coachingowe, były Członek Komisji Etyki Bankowej przy Związku Banków Polskich, członek współzałożyciel Izby Coachingu (były

członek Prezydium Izby). Absolwent m.in. londyńskiej Coaching Supervision Academy (Akredytowany Superwizor – EMCC Accredited oraz ICF Approved), Oxford Brookes University (MBA), ICAN Institute/Harvard Business (Academy of Strategic Leadership), Szkoły Głównej Handlowej (Human Resource Management). Jako praktyk i doświadczony ekspert zarządzania przez wiele lat prowadził zajęcia w ramach polskich i międzynarodowych programów studiów – m.in. w programach MBA i Executive MBA, warsztatów strategicznych, szkół coachingu. Jako wykładowca współpracował z Oxford Brookes University, Uniwersytetem Śląskim, Wyższą Szkołą Zarządzania Polish Open University, Wyższą Szkołą Biznesu. Posiada doświadczenie zdobyte co najmniej 5 lat przed opublikowaniem karty w Bazie Usług Rozwojowych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej

Informacje dodatkowe

Cena usługi zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w tym Organizator nie pokrywa kosztów związanych z dojazdem uczestnika na usługę, jego zakwaterowaniem lub wyżywieniem

Zwolnienie z podatku VAT zgodnie z § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień/ Dz. U. z 2013r. poz. 1722 z późn. zm.

Zwolnienie dotyczy tylko w przypadku dofinansowania w min. 70%

W przypadku braku dofinansowania lub dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Adres

ul. Zdrojowa 15
43-450 Ustroń
woj. śląskie

Hotel Belweder***** Conference & Spa luksusowy hotel, przepięknie położony na zboczu Góry Równicy w uzdrowiskowej części Ustronia. Do dyspozycji Gości strefa Wellness & SPA, basen z wodospadem, przeciwprąd oraz bicz wodny, jacuzzi z hydromasażem, dwie łaźnie – fińska (suchej) i rzymska (parowej).

Możliwe jest zakwaterowanie w hotelu na dzień przed rozpoczęciem szkolenia od godziny 16:00 bez dodatkowych opłat. Kolacja w tym dniu w godz. 19:00 – 21:00.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Kuś



E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689