



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

559 ocen

Szkolenie - LEADERSHIP - zarządzanie i przywództwo

Numer usługi 2025/12/12/159753/3209395

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 02.07.2026 do 03.07.2026

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Identyfikatory projektów

Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Kierunek - Rozwój

Grupa docelowa usługi

- menedżerowie/liderzy, którzy chcą wiedzieć, w jaki sposób rozmawiać z pracownikami i jak reagować na opinie, odmowy i trudne sytuacje konfliktowe;
- osoby zarządzające, dla których istotnym elementem budowania relacji jest rozumienie ludzi i umiejętne reagowanie na sytuacje konfliktowe;
- liderzy, którzy chcą rozwijać kompetencje związane z asertywną komunikacją

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	30-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Usługa wzmacnia kompetencje zarządzania zespołem oraz daje możliwość uporządkowania dotychczasowej wiedzy z zakresu motywowania, delegowania zadań i wyznaczania celów oraz usprawnienia pracy własnej i całego zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje jak być lepszym szefem i prowadzić skuteczny zespół	Wyjaśnia kluczowe zasady skutecznego przywództwa, takie jak motywowanie pracowników, budowanie zaufania i efektywna komunikacja. Opisuje techniki budowania efektywnego zespołu, w tym delegowanie zadań, tworzenie pozytywnej atmosfery i zarządzanie konfliktem	Test teoretyczny
Charakteryzuje cechy autentycznego i bardziej wpływowego lidera	Wymienia cechy autentycznego lidera, takie jak uczciwość, transparentność, empatia i konsekwencja. Analizuje, jak te cechy wpływają na zespół i organizację, oraz podaje przykłady liderów, którzy demonstrują te cechy.	Test teoretyczny
Skutecznie zarządza zadaniami i ustala zasady współpracy	Planuje i rozdziela zadania w zespole, biorąc pod uwagę umiejętności i obciążenie pracowników. Ustala jasne zasady współpracy i odpowiedzialności, które są zrozumiałe i akceptowane przez zespół.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwija kompetencje lidera	Identyfikuje obszary do rozwoju osobistego jako lider, takie jak umiejętności komunikacyjne, zarządzanie czasem i budowanie relacji.	Test teoretyczny

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

Czas trwania warsztatu 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ PIERWSZY:

PRETEST

MODUŁ 1

Rola i zadania lidera - kluczowe pytania lidera zespołu czyli od czego każdy szef powinien zacząć :

- Cele firm, cele mojego działu a cele mojego podwładnego.
- Czym w praktyce się zajmuję, a czym powinienem zajmować się jako przełożony.
- Czego oczekuję od mojego zespołu?
- Dokąd zmierzam jako szef zespołu?
- Jak zamierzam dotrzeć do celu?
- Jakie zasoby będą mi potrzebne?
- Jakie są słabości i atuty zespołu?
- Czego oczekują ode mnie moi zwierzchnicy?

MODUŁ 2

Kompetencje osobowościowe menedżera / lidera :

- Co powinno wyróżniać menedżera / lidera spośród innych osób?
- Umiejętność kierowania sobą
- Decyzja: menedżer czy lider – czyli kogo potrzebuje mój zespół?
- Rola lidera jako członka zespołu
- Autorytet lidera
- Zadania lidera w zespole – rozwój partnerstwa i współpracy
- Budowanie zaufania lidera w zespole – jakie dokładnie zachowania budują zaufanie pracowników a jakie je niszczą?

MODUŁ 3

Kim są moi pracownicy?

- Czego potrzeba żeby skutecznie motywować pracownika?
- Różnice: komunikacja, współpraca w zespole, podejmowanie decyzji

MODUŁ 4

Inspiracje do lepszego motywowania i zarządzania

- Zrozumienie ludzkiej natury podstawą skutecznej motywacji,
- Współczesne wyzwania motywacyjne

MODUŁ 5

Zadanie, jako cel działania zespołu

- Czym się różnią cele osobiste od celów zespołu?
- Jak komunikować cele
- Cele strategiczne i operacyjne
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie

MODUŁ 6

Różnice między tym, co psychologia wie a tym, co robi biznes

- Co motywuje i co demotywuje moich pracowników?
- Dwa miasta – czyli o podejściu ludzi do zadań

MODUŁ 7

Podstawowe zasady motywowania zespołu i pracownika

Nowoczesne techniki pracy zespołowej wzmacniające motywację

- Dopasowanie do modelu motywacji pracownika
- Delegowanie zadań
- Odpowiedzialność za wynik
- Motywujący feedback

- Praca w kluczowych projektach
- Wykorzystanie narzędzi coachingowych w motywowaniu. Nowy pracownik vs. „stary” pracownik.
- Jeżeli chcesz poznać charakter człowieka, daj mu władzę.

MODUŁ 8

Umiejętność delegowania zadań

- Pierwszy grzech menedżerów
- Delegowanie jako narzędzie motywowania
- Warunki skutecznego delegowania zadań
- Przeszkody w skutecznym delegowaniu
- Diagnoza indywidualnych kompetencji w zakresie delegowania uprawnień
- Praktyczne wskazówki delegowania zadań pracownikom

MODUŁ 9

Jak zarządzać efektywnością pracownika?

Jak budować odpowiedzialność pracownika za wynik?

Ustalanie celów pracy

Jak docenić (pochwalić) pracownika?

Jak udzielić konstruktywnej krytyki?

Kontrola realizacji zadań

Rozliczanie z realizacji zadań

Badanie przyczyn niepowodzeń

MODUŁ 10

Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji:

Szkolenie w rozwiązywaniu problemów na różnych poziomach.

Podejmowanie decyzji w oparciu o logiczne i strategiczne myślenie.

Umiejętność skutecznego zarządzania zmianą w zespole.

Budowanie efektywnej komunikacji w zespole w kontekście rozwiązywania problemów.

MODUŁ 11

Jak efektywnie pracować z zespołem?

Przekazywanie celów i efektywna organizacja pracy zespołu

Różnica między grupą a zespołem

Cechy efektywnego zespołu

Role zespołowe a motywacja

Odpowiedzialność w zespole

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	02-07-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 16 Rola i zadania lidera - kluczowe pytania lidera zespołu czyli od czego każdy szef powinien zacząć	Artur Płonka	02-07-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	02-07-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 Kompetencje osobowościowe menedżera / lidera - CZ. 1	Artur Płonka	02-07-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	02-07-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 16 Kompetencje osobowościowe menedżera / lidera - CZ. 2	Artur Płonka	02-07-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	02-07-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 16 Różnice między tym, co psychologia wie a tym, co robi biznes	Artur Płonka	02-07-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 16 Podstawowe zasady motywowania zespołu i pracownika	Artur Płonka	03-07-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	03-07-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 Umiejętność delegowania zadań	Artur Płonka	03-07-2026	10:40	12:55	02:15
12 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	03-07-2026	12:55	13:20	00:25

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 Jak zarządzać efektywnością pracownika?	Artur Płonka	03-07-2026	13:20	15:35	02:15
14 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	03-07-2026	15:35	15:45	00:10
15 z 16 Jak efektywnie pracować z zespołem?	Artur Płonka	03-07-2026	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	03-07-2026	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi. Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami. Posiada doświadczenie min 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Doświadczenie w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Prowadzi projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W ostatnich 5 latach realizował projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrowały się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich, handlowych, interpersonalnych, m.in:

zarządzanie zespołami

leadership

przywództwo

wystąpienia publiczne

mobbing i dyskryminacja

organizacja pracy i zarządzanie czasem

komunikacja oparta na EXTENDED DISC

prowadzenie zebrań, spotkań

komunikacja i asertywność, budowanie relacji w organizacji

zarządzanie sobą w czasie

techniki sprzedaży i negocjacji

budowanie zespołów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej(skrypt), teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu wysłany e-mail z e-bookiem tematycznym (format pdf)

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 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 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

ul. Piekary 5

61-823 Poznań

woj. wielkopolskie

Hotel DeSilva

Kontakt



MARZENA MRUKWA

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145