



EUROPEAN  
TRAINING &  
CONSULTING  
CENTER SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

243 oceny

## Lider 360° - Kompleksowe przywództwo w każdej sytuacji

Numer usługi 2025/12/30/122428/3231901

📍 Zakopane / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 12.03.2026 do 13.03.2026

1 476,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

105,43 PLN brutto/h

85,71 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla menedżerów, którzy kierują zespołem i chcą udoskonalić 3 funkcje kierowania (przewodzenia i motywowania) zespołem: komunikowanie (celów - delegowanie, zasad, oczekiwań, rozmów dyscyplinujących, w konflikcie), rozwijanie pracowników poprzez coaching, usprawnienia, empowerment. Celem szkolenia jest wsparcie w zwiększeniu autorytetu oraz efektywności w kierowaniu i zarządzaniu.

### Minimalna liczba uczestników

6

### Maksymalna liczba uczestników

20

### Data zakończenia rekrutacji

06-03-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

14

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Cel edukacyjny szkolenia "Lider 360° - Kompleksowe przywództwo w każdej sytuacji" to wyposażenie uczestników w umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania zespołem oraz inspirującego i motywującego jego członków do osiągania wspólnych celów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                               | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Uczestnik potrafi kierować procesami w zespole poprzez odpowiednie wyznaczanie celów             | <p>Potrafi formułować jasne, konkretnie określone cele, które są zgodne z misją i strategią zespołu lub organizacji.</p> <p>Potrafi komunikować cele w sposób klarowny i inspirujący, motywując członków zespołu do ich osiągnięcia.</p> <p>Potrafi dostosowywać cele do zmieniających się warunków, świadomie reagując na nowe wyzwania i okoliczności.</p> <p>Potrafi wyznaczać cele SMART</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Test teoretyczny |
| Uczestnik zna zasady motywacji pozafinansowej                                                    | <p>Posiada świadomość różnorodnych czynników motywacyjnych, takich jak uznawanie osiągnięć, satysfakcja z pracy, rozwój zawodowy, odpowiedzialność, wyzwania, oraz praca w zespole.</p> <p>Potrafi identyfikować indywidualne potrzeby i preferencje motywacyjne członków zespołu, dostosowując strategie motywacyjne do ich specyficznych oczekiwań.</p> <p>Potrafi stosować techniki pozytywnego wzmacniania, takie jak pochwały, uznanie osiągnięć, nagrody niematerialne, oraz wyrażanie wdzięczności, aby zwiększyć motywację i zaangażowanie zespołu.</p> <p>Potrafi budować kulturę organizacyjną opartą na wspieraniu rozwoju osobistego i zawodowego pracowników, oferując im możliwości rozwoju kompetencji, szkoleń, oraz udziału w interesujących</p> | Test teoretyczny |
| Uczestnik definiuje odpowiednie zachowania menedżera mającego decydujący wpływ na rozwój zespołu | <p>Potrafi budować zaufanie i szacunek wśród członków zespołu poprzez konsekwentne i uczciwe działanie oraz wykazywanie empatii i zrozumienia dla ich potrzeb.</p> <p>Potrafi być przywódcą wzorowym, prezentując pozytywne zachowania i postawy, które inspirują innych do osiągania wyższych standardów i rozwoju osobistego.</p> <p>Potrafi komunikować jasne i klarowne oczekiwania oraz cele, wyjaśniając ich znaczenie i wpływ na organizację</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się                                     | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Uczestnik zna mocne i słabe strony jako lidera zespołu | <p>Potrafi świadomie identyfikować i analizować swoje mocne strony jako lidera, takie jak umiejętność komunikacji, zdolność do motywowania innych, umiejętność delegowania zadań, oraz umiejętność rozwiązywania problemów.</p> <p>Potrafi wykorzystywać swoje mocne strony jako lidera do efektywnego kierowania zespołem, osiągania celów organizacyjnych oraz wspierania rozwoju zawodowego członków zespołu.</p> <p>Potrafi być otwarty na konstruktywną krytykę oraz opinie innych osób w zespole, aby lepiej zrozumieć swoje słabe strony jako lidera.</p> <p>Potrafi identyfikować i akceptować swoje słabe strony jako lidera, takie jak brak cierpliwości, trudności w delegowaniu zadań, konfliktowe zachowania, oraz słaba umiejętność radzenia sobie ze stresem.</p> | Test teoretyczny |

## Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia "Lider 360° - Kompleksowe przywództwo w każdej sytuacji" jest poprawa sposobu zarządzania i komunikacji w zespołach. Szkolenie ma na celu rozwój kompetencji kadry zarządzającej oraz podniesienie satysfakcji z pracy zatrudnionych pracowników.

## Efekt usługi

Efektem usługi szkoleniowej "Lider 360° - Kompleksowe przywództwo w każdej sytuacji" jest poprawa umiejętności menedżerskich wśród kadry zarządzającej. Uczestnik po szkoleniu, będzie potrafił zidentyfikować swój styl zarządzania, będzie znał pozafinansowe sposoby motywacji pracowników oraz w znacznym stopniu poprawi komunikację w zespole.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu skuteczności szkolenia będzie umiejętność praktycznego zastosowania technik w symulowanych rozmowach z pracownikiem. Dodatkowo, trener będzie stosować metody oceny oparte na obserwacji, gdzie oceni zachowania i podejście uczestników podczas symulacji rozmowy. Na koniec szkolenia prowadzący sporządzi protokół.

# 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

## 1. Wstęp, integracja, prezentacje trenera i uczestników oraz ich oczekiwań od szkolenia

- Ćwiczenia wprowadzające i integrujące grupę
- Definicja zarządzania zespołem i kierowania zespołem
- Czym jest rzędzenie? a czym zarządzanie?

## 2. Cechy Efektywnego Lidera

- Reguły i zasady szefa
- Przywództwo
- Odpowiedzialność i delegowanie zadań
- Skuteczność i konsekwentność liderów
- Wiarygodność Menedżera

## 3. Analiza stylu kierowania

- Poznanie własnego stylu kierowania – test
- Poznanie czterech stylów kierowania
- Kiedy należy stosować styl: dyrektywny, współpracujący, luberalny, kooperujący
- Skutki zastosowania właściwego i niewłaściwego stylu
- Symulacja przypadku na temat ustalenia etapu rozwoju pracowników i zastosowania właściwego stylu kierowania

## 4. Zestaw psychologicznych narzędzi Menedżera

- Odsłona własnych intencji
- Informacja zwrotna
- Pytania i parafrazy
- Typologia zachowań- analiza pozwalająca scharakteryzować przewodni typ zachowań pracowników
- Sztuka wyznaczania jasnych celów i ich prezentacji
- Narzędzia rozwoju pracowników -
- Menedżer coachem
- Jak wdrożyć w zespole EMPOWERMENT?
- Angażowanie pracowników do podejmowania decyzji, brania odpowiedzialności

## 5. Co motywuje pracowników?

- motywacja finansowa
- motywacja pozafinansowa
- metody rozpoznania motywatorów pracownika
- co motywuje Ciebie?
- autodiagnoza motywacji
- jak zaangażować pracowników bez stosowania motywatorów?

## 6. Przeprowadzanie trudnych rozmów pracowniczych

- Konstruktywna krytyka
- trening umiejętności
- Konstruktywna pochwała

- trening umiejętności
- Stawianie granic
- Asertywność
- Sztuka ustępstw i dawania satysfakcji
- Negocjacje pracownicze nastawione na współpracę
- trening umiejętności w zakresie negocjacji pracowniczych

7. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenia prowadzone są w grupach do 20 osób. Ponadto podczas szkolenia uczestnicy dzielini są na mniejsze podgrupy (3-4 osoby) lub pary i wykonują w nich zadane przez trenera ćwiczenia.

Sala szkoleniowa wyposażona jest w stanowiska dla uczestników (stoliki i krzesła ustawione w kształt litery U). Dodatkowo sala wyposażona jest w stanowisko dla trenera, rzutnik, flipchart. Dla każdego uczestnika przygotowany jest również notatnik i długopis.

Od uczestników wymagana jest obecność (min. 80%), którą uczestnik potwierdza składając swój podpis na liście obecności, aktywny udział w szkoleniu oraz chęć współpracy.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

| Przedmiot / temat zajęć                                                                     | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 Wstęp, integracja, prezentacje trenera i uczestników oraz ich oczekiwań od szkolenia | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |
| 2 z 15 Cechy Efektywnego Lidera                                                             | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 10:30               | 11:30               | 01:00         |
| 3 z 15 przerwa                                                                              | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 11:30               | 11:40               | 00:10         |
| 4 z 15 Analiza stylu kierowania                                                             | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 11:40               | 13:00               | 01:20         |
| 5 z 15 przerwa                                                                              | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| 6 z 15 Analiza stylu kierowania                                                             | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |
| 7 z 15 przerwa                                                                              | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 15:00               | 15:10               | 00:10         |
| 8 z 15 Zestaw psychologicznych narzędzi Menedżera                                           | Maciej Grzeszyk | 12-03-2026            | 15:10               | 16:05               | 00:55         |

| Przedmiot / temat zajęć                                      | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>9 z 15</b> Zestaw psychologicznych narzędzi Menedżera     | Maciej Grzeszyk | 13-03-2026            | 09:00               | 10:35               | 01:35         |
| <b>10 z 15</b> przerwa                                       | Maciej Grzeszyk | 13-03-2026            | 10:35               | 10:40               | 00:05         |
| <b>11 z 15</b> Co motywuje pracowników?                      | Maciej Grzeszyk | 13-03-2026            | 10:40               | 12:30               | 01:50         |
| <b>12 z 15</b> przerwa                                       | Maciej Grzeszyk | 13-03-2026            | 12:30               | 12:40               | 00:10         |
| <b>13 z 15</b> Przeprowadzanie trudnych rozmów pracowniczych | Maciej Grzeszyk | 13-03-2026            | 12:40               | 13:50               | 01:10         |
| <b>14 z 15</b> Podsumowanie i zakończenie szkolenia          | Maciej Grzeszyk | 13-03-2026            | 13:50               | 14:10               | 00:20         |
| <b>15 z 15</b> Walidacja                                     | -               | 13-03-2026            | 14:10               | 14:30               | 00:20         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 476,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 105,43 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 85,71 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Maciej Grzeszyk

Doradca i trener praktyk z 25 letnim doświadczeniem. Swoje kompetencje zawodowe ukształtował rozpoczynając pracę w firmie Door Training Poland a później w The Training Comapany Limes Poland, gdzie od 1996 roku był dyrektorem ds. sprzedaży i rozwoju oraz trenerem. Był organizatorem i twórcą programowym ponad 300 seminariów i konferencji dotyczących rozwoju polskiej kadry menedżerskiej. Największym sukcesem była organizacja seminarium „Menedżer XXI wieku” w sali kongresowej w Warszawie, gdzie uczestniczyło ponad 2000 osób. Był głównym organizatorem i pomysłodawcą największych w Polsce targów firm szkoleniowych i doradczych na początku XXI wieku pod nazwą „Expo Training & Consulting” oraz „Quality Expo”.

Od ponad 20 lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń oraz indywidualnym doradztwem w zakresie sprzedaży i zarządzania, w tym optymalizacji procesów biznesowych. Jest ekspertem w zarządzaniu projektami oraz procesami. Inżynier budownictwa lądowego (Politechnika Warszawska) a jednocześnie absolwent studiów SWPS (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej) Negocjacje i Mediacje. Główny pomysłodawca stworzenia Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Podczas prowadzonych szkoleń duży nacisk kładzie na praktyczne wykorzystanie prezentowanych narzędzi. Jest również mediatorem rozwiązując konflikty w zespołach pracowniczych oraz między właścicielami czy członkami zarządu. Jest doradcą dla zarządów firm, w aspektach strategii sprzedaży, zarządzania i kierowania, w tym podejmowania trudnych decyzji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały uzupełniające w formie prezentacji lub dokumentów tekstowych, e-podręczników zostaną przesłane bezpośrednio do uczestnika po szkoleniu drogą elektroniczną. Każdy uczestnik dostanie na szkoleniu notatnik i długopis do własnych notatek.

### Informacje dodatkowe

Każdy uczestnik otrzyma również imienny certyfikat/zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie zajęć na podstawie wypełnionej ankiety.

Istnieje również skorzystanie z usługi w cenie netto po przedłożeniu stosownego oświadczenia umożliwiającego wystawienie faktury ze stawką "zw".

Możemy zorganizować również szkolenie zamknięte dla Państwa firmy, w jej siedzibie lub poza nią. Zapraszamy do kontaktu. Więcej informacji na naszej stronie [www.eszkolenia.pl](http://www.eszkolenia.pl)

## Adres

ul. Kościeliska 40a  
34-500 Zakopane  
woj. małopolskie

Pensjonat "Jastrzębia Turnia"

# Kontakt



**Maciej Grzeszyk**

**E-mail** [m.grzeszyk@training.com.pl](mailto:m.grzeszyk@training.com.pl)

**Telefon** (+48) 608 658 066