



Skuteczne zarządzanie i wyznaczanie zadań – Rozwój Kompetencji Kadry Zarządzającej w Przedsiębiorstwie

Numer usługi 2026/01/05/191268/3240006

2 229,38 PLN brutto
1 812,50 PLN netto
222,94 PLN brutto/h
181,25 PLN netto/h

Maleszko.edu

URSZULA

GRABOWSKA-
MALESZKO

★★★★★ 4,8 / 5

34 oceny

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 16.03.2026 do 16.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Usługa rozwojowa dedykowana kadrze zarządzającej. Grupa obejmuje osoby na stanowiskach kierowniczych każdego szczebla. Uczestnicy podnoszą kompetencje zawodowe m.in. z zakresu zarządzania zespołem, komunikacji interpersonalnej, efektywności osobistej.

Szkolenie zaprojektowane jest dla:

1. Właścicieli firm
2. Menedżerów każdego szczebla, niezależnie od stażu pracy
3. Osób kierujących zespołami, koordynatorów zespołów
4. Menedżerów pracujących w biznesie i jednostkach budżetowych

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

12-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

10

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 realizowana w formie szkolenia, skoncentrowana na rozwoju umiejętności współpracy i budowania relacji zespołowych, z wykorzystaniem wiedzy z zakresu stylów komunikacji DISC. Uczestnicy zdobędą też kompetencje z zakresu zarządzania zespołami, komunikacji, zarządzania emocjami, delegowania zadań, udzielania feedbacku i rozliczania ze zleconych prac.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje style komunikacji w zespole i dostosowuje sposób komunikacji do potrzeb rozmówcy, z wykorzystaniem świadomości i uważności na różnice w komunikacji.	Poprawnie identyfikuje w podanym przykładzie potrzebę rozmówcy i dobiera do niej styl komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje emocje swoje i innych w pracy zespołowej oraz konstruktywnie je wyraża w relacjach biznesowych.	Poprawnie nazywa emocję w podanym przykładzie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Deleguje zadania do podległego zespołu i monitoruje ich realizację.	Zna poziomy delegowania zadań i układa je według poziomu oddelegowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady komunikacji opartej na feedbacku w relacjach z zespołem	Poprawnie formułuje elementy feedbacku FUKO	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje jasne i dojrzałe komunikaty oraz stosuje techniki aktywnego słuchania prowadząc trudne rozmowy, takie jak rozmowy korygujące, zwracanie uwagi czy rozmowy o zwolnieniu z pracy.	Wskazuje komunikaty budujące relację spośród podanych komunikatów	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

Moduł: Style komunikacji

- Poznanie siebie i swojego stylu komunikacji oraz innych osób w zespole.
- Wpływ stylów na komunikację i współpracę w zespole.
- Świadomość i uważność na różnice w komunikacji.
- Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem stylów komunikacji i omówienie wyników.

Moduł: Emocje w zarządzaniu i komunikacji

- Rozpoznawanie i nazywanie emocji własnych oraz innych osób.
- Rola emocji w życiu człowieka: emocje „dobre” i „złe”
- Empatia w zarządzaniu i komunikacja oparta na empatii
- Techniki konstruktywnego wyrażania emocji w relacjach biznesowych.
- Sposoby na zarządzanie napięciem w kontaktach międzyludzkich.
- Techniki zarządzania emocjami: praca z ciałem, techniki oddechowe
- Ćwiczenia praktyczne

Moduł: Delegowanie zadań jako metoda rozwijania pracownika

- Teoria kompetencji związanych z delegowaniem.
- Poziomy delegowania uprawnień
- Analiza zadań menedżera wg matrycy Eisenhowera.
- Motywujący model przydzielania nowych obowiązków
- Techniki oddelegowania zadań do podległego zespołu.
- Poziomy gotowości i dojrzałości wg Blanchard’a a delegowanie zadań
- Ćwiczenia praktyczne uwzględniające techniki: motywującego modelu delegowania i coachingowego modelu rozliczania podwładnych z zadaniami.

Moduł: Dojrzała komunikacja w zarządzaniu i techniki prowadzenia trudnych rozmów

- Techniki prowadzenia trudnych rozmów z pracownikami.
- Omówienie przypadków uczestników: konteksty trudnych rozmów i warsztat (rozmowa korygująca, zwrócenie pracownikowi uwagi, udzielenie feedback’u, zwolnienie z pracy itp.)
- Ćwiczenia praktyczne: scenki, omawianie case study, ćwiczenia w grupach i parach.

Czas trwania coachingu

Szkolenie trwa 10 godzin dydaktycznych (1 godzina = 45 min), w tym: 5 godzin stanowi część praktyczna, 4 godziny część teoretyczna, 1 godzina walidacja. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Walidacja jest wliczana w czas trwania usługi.

Walidacja

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, co zapewnia rozdzielenie funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. W harmonogramie szkolenia został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Style komunikacji	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 8 Przerwa	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 8 Emocje w zarządzaniu i komunikacji	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 8 Delegowanie zadań jako metoda rozwijania pracownika	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	12:15	13:15	01:00
5 z 8 Przerwa	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	13:15	13:45	00:30
6 z 8 Dojrzała komunikacja w zarządzaniu i techniki prowadzenia trudnych rozmów	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	13:45	15:30	01:45
7 z 8 Przerwa	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	15:30	15:45	00:15
8 z 8 Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO	16-03-2026	15:45	16:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 229,38 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 812,50 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

URSZULA GRABOWSKA-MALESZKO

PCC Coach (Erickson Certified Professional Coach) trener szkoleń menedżerskich i rozwoju osobistego, konsultant biznesowy.

W portfolio posiadam ponad 3200 godzin coachingu, w tym ok. 80% z kadrą zarządzającą niższego i wyższego szczebla oraz ponad 3400 godzin przeprowadzonych szkoleń z kompetencji menedżerskich, sprzedaży i obsługi klienta.

W pracy wykorzystuję własne doświadczenie biznesowe i menedżerskie.

Prowadzę projekty łączące coaching, mentoring i szkolenia. Do budowania skutecznych strategii działania wykorzystuję wiedzę na temat efektywności osobistej, motywacji i neurolingwistyki. Pracuję w podejściu skoncentrowanym na rozwiązaniach.

Specjalizacja: efektywność osobista i menedżerska, budowanie pewności siebie, skuteczna komunikacja w biznesie i relacjach międzyludzkich, zarządzanie komunikacją w organizacji, obsługa trudnego klienta, budowanie pewności siebie i siły wewnętrznej, asertywność i asertywne zarządzanie, zarządzanie stresem, trening mentalny i techniki automotywacji, mistrz sprzedaży, profesjonalna obsługa klienta, kierowanie zespołem, coaching w pracy menedżera, profesjonalna rekrutacja.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma na spotkaniu materiały szkoleniowe w postaci zeszytu ćwiczeń i długopis.

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do nabycia kompetencji w ramach usługi:

- Uczestnictwo w co najmniej 80% czasu zajęć usługi rozwojowej potwierdzone przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia liście obecności.
- Udział w walidacji oraz potwierdzone na etapie walidacji nabycie przewidzianych dla usługi efektów uczenia się kompetencji poprzez pozytywny wynik z testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Walidacja:

- Uczestnik musi dysponować urządzeniem z dostępem do internetu, np. komputerem, tabletem lub smartfonem, umożliwiającym wypełnienie testu online za pośrednictwem przeglądarki internetowej.
- Zalecane jest korzystanie z aktualnej wersji popularnych przeglądarek internetowych (np. Google Chrome, Firefox, Edge), które wspierają poprawne działanie testu.
- Konieczny jest stabilny dostęp do sieci internetowej gwarantujący płynne przesyłanie danych oraz umożliwiający wykonanie testu bez przerw.

Informacje dodatkowe

Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. zwalnia się od podatku VAT usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, które są finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, a także świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związanych.

Adres

ul. Odkryta 1A
03-140 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Ula Grabowska-Maleszko

E-mail biuro@maleszko.edu.pl

Telefon (+48) 609 831 181