



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

78 ocen

Akademia Menedżera – Poziom III: Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu - szkolenie

Numer usługi 2026/01/07/140920/3243201

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 02.03.2026 do 04.03.2026

3 890,00 PLN brutto

3 890,00 PLN netto

162,08 PLN brutto/h

162,08 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Jeśli nie brałeś/-aś udziału w I i II poziomie Akademii Menedżera, skontaktuj się z nami – pomożemy sprawdzić, czy Poziom III jest dla Ciebie odpowiedni.

✉ kacper.kalinowski@4grow.pl

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- menadżerów, dyrektorów oraz wszystkich, którzy chcą specjalizować się w obszarze zarządzania.

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów

usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Akademia Menedżera – Poziom III: Motywowanie pracowników i usamodzielnianie zespołu” rozwija umiejętność samodzielnego prowadzenia skutecznych rozmów z pracownikami – także z osobami zniechęconymi lub

roszczeniowymi – oraz uczy stosowania narzędzi przywództwa transformacyjnego, które wspierają zaangażowanie, inicjują zmianę i wzmacniają spójność zespołu wokół wspólnych wartości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje oraz opisuje pozafinansowe metody motywowania i angażowania pracowników.	Uczestnik omawia zasady działania tych metod oraz wskazuje ich zastosowanie w praktyce zawodowej.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik projektuje działania wspierające rozwój pracownika oraz wzmacniające jego samodzielność w realizacji zadań.	Uczestnik przygotowuje indywidualny plan rozwoju pracownika na podstawie opisanego przypadku.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi rozmowę motywacyjną z pracownikiem o obniżonym poziomie zaangażowania.	Uczestnik rozpoznaje kluczowe potrzeby pracownika na podstawie przekazanych informacji i przebiegu rozmowy.	Wywiad ustrukturyzowany
		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

1. Jak skutecznie motywować pozafinansowo pracowników o niskim zaangażowaniu? Motywowanie 3.0

Poznasz siłę psychologii motywacji oraz zdobędziesz konkretne, praktyczne narzędzia, które pozwolą Ci zwiększać motywację pracowników nawet w wymagających sytuacjach – np. gdy oczekują podwyżki, na którą nie zasługują lub na którą organizacja nie ma środków.

- 10 najsilniejszych, uniwersalnych i profilaktycznych motywatorów pozafinansowych – skuteczniejszych niż podwyżka
- Nagrody warunkowe i bezwarunkowe – jak stosować je tak, aby wspierać długofalową motywację i nie osłabiać motywacji wewnętrznej
- Najczęściej stosowane przez menedżerów formy nagradzania, które obniżają motywację długoterminową, przynosząc jedynie krótkotrwały efekt
- Istota Motywacji 3.0 oraz powody, dla których model „kija i marchewki” przestał być skuteczny
- Rola potrzeb w motywowaniu pracowników i sposoby ich wykorzystania w codziennej pracy
- Piramida potrzeb Masłowa – dlaczego nie zawsze działa i jak motywować pracowników „odwróconą piramidą”
- Teoria Herzberga wraz z praktycznym narzędziem do zastosowania w środowisku pracy
- Motywowanie pokoleń X, Y i Z (Millenialsów)
- Jak systematycznie monitorować poziom motywacji pracowników i reagować na bieżąco, aby zapobiegać jej spadkom – narzędzie: **Matryca Motywacji™**

Zaawansowane motywowanie z wykorzystaniem Algorytmu Motywowania Niefinansowego 4GROW™ w sytuacjach konfliktu interesów i oczekiwań, m.in. wobec pracowników:

- niezaangażowanych (np. kończących pracę przed czasem, działających wyłącznie w minimalnym zakresie obowiązków, bez inicjatywy),
- zgłaszających nierealne oczekiwania (np. podwyżka, awans, zmiana projektu, grafik, samochód służbowy),
- zdemotywowanych i wykazujących brak zaufania (spadek efektywności, narzekanie, psucie atmosfery, odmowa realizacji zadań).
- Czym jest system motywacyjny, jakie są jego elementy, czym różni się od systemu wynagradzania i jak menedżer może samodzielnie stworzyć go w prosty sposób

2. Jak rozwijać samodzielność zespołu poprzez zarządzanie przez wartości i postawy – Management By Values (MBV)

- Istota zarządzania przez wartości i postawy
- Definicja wartości i postaw w kontekście organizacyjnym
- Zarządzanie wartościami na czterech poziomach:
 - wartości pracownika,
 - wartości zespołu,
 - wartości menedżera,
 - wartości organizacji
- Jak komunikować pracownikom korzyści płynące z zarządzania przez wartości
- Rola menedżera w procesie zarządzania wartościami i postawami
- Jak zaprojektować proces MBV, aby przynosił krótkoterminowy i długofalowy zwrot z inwestycji czasu oraz wzmacniał zaangażowanie zespołu
- Znaczenie identyfikowania się zespołu z wartościami menedżera i organizacji oraz sposoby budowania tego procesu

Praktyczne narzędzia zarządzania przez wartości i postawy:

- **Karty Wartości** – szybkie i skuteczne narzędzie do diagnozy wartości pracowników i odkrywania ich pozafinansowych motywatorów
- **Koło Wartości** – zespołowa autodiagnoza wartości wspierająca samodzielne dbanie o pożądane postawy
- **Kontrakt Zespołowy** – wykorzystanie wartości do kształtowania oczekiwanych zachowań w zespole
- **„Wiatr w żagle”™** – technika identyfikowania najsilniejszych indywidualnych motywatorów na poziomie wartości i łączenia ich z wartościami menedżera i organizacji
- Wzmacnianie realizacji celów poprzez wydobywanie wartości pracownika
- **STAR** – badanie wartości kandydatów i rekrutacja osób dopasowanych kulturowo do organizacji i zespołu
- **Matryca Motywacji™** – przechodzenie od potrzeb do głębszych poziomów wartości i przekonania w motywowaniu zespołu
- **Algorytm Motywowania Niefinansowego 4GROW™** – technika pracy w sytuacji braku możliwości lub chęci spełnienia oczekiwań pracownika
- **Matryca wartości i postaw™** jako baza do kształtowania i korygowania zachowań zespołowych
- **ZPZU i informacja zwrotna** jako rozmowy rozwojowe w formule „instant feedback”
- **5 Dysfunkcji zespołu – poziom II** – jak doprowadzić do tego, aby pracownicy:
 - angażowali się w realizację celów,
 - czuli odpowiedzialność za ich wykonanie,
 - koncentrowali się na rezultatach

3. Jak mówić o wartościach, aby inspirować do zmiany i motywować zespół?

- Exposé menedżera – poziom II – budowanie wizji atrakcyjnej dla pracownika, sprzyjającej realizacji wartości lidera i organizacji
- Rozmowy indywidualne zapewniające jasność oczekiwań i umożliwiające pracownikowi świadome działanie przez kolejny rok

4. Jak konstruktywnie zarządzać konfliktem?

- Psychologia konfliktu – źródła konfliktów i sposoby wychodzenia z nich w sposób rozwojowy
- Jak rozwiązywać konflikty z pracownikiem z obustronną satysfakcją
- Jak prowadzić zespół w konflikcie ku pogłębieniu relacji

5. Jak rozwijać u pracowników kreatywność, inicjatywę i odpowiedzialność?

- samodzielne rozwiązywanie problemów,
- tworzenie i zgłaszanie pomysłów,
- konstruktywne wyrażanie krytyki
- we współpracy zespołowej i projektowej – zaawansowana technika prowadzenia spotkań

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Jak skutecznie motywować pozafinansowo pracowników o niskim zaangażowaniu? Motywowanie 3.0	Mateusz Dąbrowski	02-03-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	02-03-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 22 Jak skutecznie motywować pozafinansowo pracowników o niskim zaangażowaniu? Motywowanie 3.0	Mateusz Dąbrowski	02-03-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 22 Lunch	Mateusz Dąbrowski	02-03-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 22 Jak rozwijać samodzielność zespołu poprzez zarządzanie przez wartości i postawy – Management By Values (MBV)	Mateusz Dąbrowski	02-03-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	02-03-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 22 Jak rozwijać samodzielność zespołu poprzez zarządzanie przez wartości i postawy – Management By Values (MBV)	Mateusz Dąbrowski	02-03-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 22 Jak rozwijać samodzielność zespołu poprzez zarządzanie przez wartości i postawy – Management By Values (MBV)	Mateusz Dąbrowski	03-03-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	03-03-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 22 Jak mówić o wartościach, aby inspirować do zmiany i motywować zespół?	Mateusz Dąbrowski	03-03-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 22 Lunch	Mateusz Dąbrowski	03-03-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 22 Jak mówić o wartościach, aby inspirować do zmiany i motywować zespół?	Mateusz Dąbrowski	03-03-2026	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	03-03-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 22 Jak konstruktywnie zarządzać konfliktem?	Mateusz Dąbrowski	03-03-2026	15:00	17:00	02:00
15 z 22 Jak konstruktywnie zarządzać konfliktem?	Mateusz Dąbrowski	04-03-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	04-03-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 22 Jak rozwijać u pracowników kreatywność, inicjatywę i odpowiedzialność?	Mateusz Dąbrowski	04-03-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 22 Lunch	Mateusz Dąbrowski	04-03-2026	12:15	13:00	00:45
19 z 22 Jak rozwijać u pracowników kreatywność, inicjatywę i odpowiedzialność?	Mateusz Dąbrowski	04-03-2026	13:00	14:45	01:45
20 z 22 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	04-03-2026	14:45	15:00	00:15
21 z 22 Jak rozwijać u pracowników kreatywność, inicjatywę i odpowiedzialność?	Mateusz Dąbrowski	04-03-2026	15:00	16:00	01:00
22 z 22 Walidacja	-	04-03-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,08 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,08 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW.

Od ponad 14 lat wspiera menedżerów i liderów w rozwijaniu dojrzałego stylu przywództwa, skutecznej komunikacji oraz budowaniu zaangażowanych, samodzielnych zespołów. Aktywny praktyk biznesu – od 2010 roku zarządza firmą i na co dzień pracuje z kadrą menedżerską, pomagając przekładać wiedzę psychologiczną na realne decyzje i działania przywódcze.

Psycholog biznesu i metodyk, twórca autorskich koncepcji oraz programów szkoleniowych z zakresu motywowania pracowników, prowadzenia rozmów rozwojowych i motywacyjnych, budowania autorytetu lidera oraz wywierania pozytywnego wpływu. W swojej pracy szczególną uwagę poświęca przywództwu transformacyjnemu, odpowiedzialności zespołów i rozwijaniu samodzielności pracowników.

Certyfikowany coach International Coaching Community (ICC) oraz certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Wykładowca studiów podyplomowych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza, gdzie prowadzi zajęcia m.in. z charyzmy lidera oraz zarządzania konfliktem.

Regularnie występuje jako ekspert w mediach ogólnopolskich (m.in. Polsat, TVP2, TTV, Polskie Radio). Absolwent Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego (psychologia kliniczna i osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (zarządzanie ludźmi w firmie). Doświadczenie zdobyte w firmach doradczych HR oraz w roli właściciela 4GROW pozwala mu prowadzić szkolenia w oparciu o realne wyzwania menedżerskie, a nie teorię.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdą pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę polecaną literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu

Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.

Co otrzymasz dodatkowo?

Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

**Okolo 90% szkoleń odbywa się w sali 4GROW.*

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/motywowanie>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro

- Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo,

przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kacper Kalinowski

E-mail kacper.kalinowski@4grow.pl

Telefon (+48) 791 412 204