



## Szkolenie: Akademia dyrektora 2.0 (szkolenie prowadzące do uzyskania kwalifikacji ZRK)

Numer usługi 2026/04/15/132349/3490028

10 880,00 PLN brutto  
10 880,00 PLN netto  
170,00 PLN brutto/h  
170,00 PLN netto/h  
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

FUNDACJA

INSTYTUT PROJEKT  
PRZEDSIĘBIORCZO  
ŚĆ

★★★★★ 4,9 / 5

1 799 ocen

📍 Radom

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 64:00 h

📅 13.06.2026 do 11.10.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Szkolenie skierowane jest do kadry kierowniczej szkół i placówek oświatowych oraz nauczycieli aspirujących się do pełnienia funkcji zarządczych w systemie oświaty. W szczególności adresowane jest do dyrektorów szkół, wicedyrektorów oraz nauczycieli, którzy w swojej pracy odpowiadają za organizację pracy szkoły, koordynację zespołów nauczycielskich, rozwój jakości kształcenia oraz wdrażanie zmian organizacyjnych i edukacyjnych.

### Grupa docelowa usługi

Uczestnikami szkolenia mogą być osoby pełniące funkcje kierownicze lub aspirujące do ról liderkich w środowisku szkolnym, zainteresowane rozwijaniem kompetencji w zakresie zarządzania zespołem, skutecznej komunikacji, budowania współpracy w radzie pedagogicznej oraz podejmowania decyzji organizacyjnych i strategicznych w placówce oświatowej.

Szkolenie ma również przygotować do potwierdzenia kwalifikacji "Występowanie publiczne" - ZRK 14171.

### Minimalna liczba uczestników

3

### Maksymalna liczba uczestników

20

### Data zakończenia rekrutacji

12-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

64

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego zarządzania szkołą i zespołem nauczycielskim poprzez rozwój kompetencji przywódczych, komunikacyjnych i organizacyjnych. Szkolenie wyposaża w narzędzia wspierające podejmowanie decyzji, budowanie współpracy, rozwiązywanie sytuacji trudnych oraz wdrażanie zmian w placówce oświatowej. Przygotowuje także do kwalifikacji "Występowanie publiczne" - ZRK 14171.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje style komunikacji i ich wpływ na funkcjonowanie zespołu szkolnego	Uczestnik poprawnie rozróżnia style komunikacji oraz wskazuje ich zastosowanie w praktyce szkolnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia mechanizmy psychologiczne w komunikacji (np. analiza transakcyjna, gry psychologiczne)	Uczestnik identyfikuje stany Ja oraz rozpoznaje przykłady gier psychologicznych w sytuacjach zawodowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje style komunikacji i ich wpływ na funkcjonowanie zespołu szkolnego uczestnik poprawnie rozróżnia style komunikacji oraz wskazuje ich zastosowanie w praktyce szkolnej	Uczestnik wskazuje właściwe sposoby prowadzenia rozmów korygujących, dyscyplinujących i motywujących	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje adekwatne techniki komunikacyjne	Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia komunikacyjne do opisanych sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje sygnały niewerbalne i emocje rozmówców	Uczestnik poprawnie identyfikuje podstawowe sygnały niewerbalne i ich znaczenie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje wypowiedzi w sposób jasny i logiczny	Uczestnik wskazuje zasady poprawnej struktury wypowiedzi i argumentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie znaczenie pracy na talentach w zarządzaniu zespołem	Uczestnik identyfikuje mocne strony i wskazuje sposoby ich wykorzystania w pracy zespołowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje relacje oparte na zaufaniu i współpracy	Uczestnik wskazuje właściwe postawy i działania wspierające kulturę komunikacji w szkole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje etapy planowania wystąpienia publicznego oraz elementy jego struktury.	Uczestnik wskazuje poprawną kolejność etapów przygotowania wystąpienia oraz przyporządkowuje elementy struktury (wstęp, rozwinięcie, zakończenie) do ich funkcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej w wystąpieniach publicznych.	Uczestnik wskazuje właściwe zasady stosowania komunikacji werbalnej i niewerbalnej, w tym dotyczące pracy głosem, kontaktu wzrokowego oraz mowy ciała.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje sposoby reagowania w sytuacjach trudnych podczas wystąpień publicznych.	Uczestnik wskazuje adekwatne sposoby reagowania na trudne pytania, stres oraz sytuacje konfliktowe pojawiające się w trakcie wystąpienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji

Kwalifikacje	Występowanie publiczne
Kod kwalifikacji zarejestrowanej w ZRK	14171
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja VCC
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja VCC

## Program

Szkolenie skierowane jest do kadry kierowniczej szkół i placówek oświatowych oraz nauczycieli aspirujących się do pełnienia funkcji zarządczych w systemie oświaty. W szczególności adresowane jest do dyrektorów szkół, wicedyrektorów oraz nauczycieli, którzy w swojej pracy odpowiadają za organizację pracy szkoły, koordynację zespołów nauczycielskich, rozwój jakości kształcenia oraz wdrażanie zmian organizacyjnych i edukacyjnych.

Szkolenie odbywa się w ramach jednej grupy szkoleniowej, a ewentualne mniejsze podgrupy są tworzone na potrzeby ćwiczeń praktycznych podczas zajęć.

#### Warunki organizacyjne dla zajęć stacjonarnych:

Sala konferencyjna z klimatyzacją oraz WiFi, wyposażona w telewizor/projektor do udostępnienia prezentacji multimedialnej przez osobę prowadzącą.

Materiały papiernicze oraz piśmiennicze dla uczestników szkolenia.

#### Podział godzinowy szkolenia:

Harmonogram szkolenia jest zaplanowany w godzinach zegarowych (60 minut).

Wszystkie przerwy w trakcie szkolenia trwają:

- przerwy w trakcie każdego z modułów - 10 minut
- przerwa przed walidacją - 5 minut.

Zostały one uwzględnione w harmonogramie i wliczają się w czas szkolenia.

Całkowity czas szkolenia wynosi 64 godzin, które realizowane są w formie stacjonarnej.

### **Zajęcia teoretyczne i praktyczne:**

W każdym dniu usługi odbywają się zarówno zajęcia teoretyczne, jak i praktyczne z zakresu tematycznego zawartego w karcie. Zajęcia teoretyczne stanowią 31,5h szkolenia, a zajęcia praktyczne 32h. 30 minut usługi przeznaczone zostało na walidację efektów szkolenia.

Walidacja efektów szkolenia trwa pół godziny zegarowej. Jest ona przeprowadzona w formie testu teoretycznego z automatycznie generowanym wynikiem.

Test jest udostępniony uczestnikom za pomocą linku lub kodu QR. Proces walidacji jest rozdzielony od procesu kształcenia i szkolenia.

Walidacja kwalifikacji dokonywana jest przez podmiot zewnętrzny.

### **MODUŁ 1. Komunikacja i relacje w szkole – dyrektor w dialogu (Insights Discovery)(warsztat z pełnymi profilami indywidualnymi)**

#### **Zakres tematyczny:**

- Wprowadzenie do metodologii Insights Discovery i czterech energii kolorystycznych
- Analiza indywidualnych profili uczestników (Insights Discovery)
- Identyfikacja stylów komunikacji i funkcjonowania w środowisku zawodowym
- Mocne strony i obszary rozwojowe w roli dyrektora
- Style zarządzania i ich wpływ na zespół nauczycielski
- Komunikacja w sytuacjach sprzyjających oraz pod presją/stresie
- Rozpoznawanie stylów funkcjonowania innych osób (nauczyciele, rodzice)
- Dopasowanie sposobu komunikacji do odbiorcy
- Budowanie efektywnej współpracy w zespole szkolnym
- Zarządzanie własną energią i świadome wykorzystanie potencjału
- Opracowanie indywidualnych kierunków rozwoju na podstawie profilu

### **MODUŁ 2. Trudne rozmowy i silne przywództwo: psychologia komunikacji**

#### **Zakres tematyczny:**

- Rola dyrektora jako lidera w zarządzaniu zespołem
- Budowanie autorytetu i pozycji przywódczej
- Prowadzenie rozmów z pracownikami – struktury i schematy
- Rozmowy korygujące i dyscyplinujące
- Rozmowy z pracownikiem zdemotywowanym lub niezaangażowanym
- Rozmowy w sytuacjach trudnych (np. zwolnienie, konflikt)
- Wprowadzenie do Analizy Transakcyjnej (Ja Rodzic – Dorosły – Dziecko)
- Rozpoznawanie i unikanie gier psychologicznych w komunikacji
- Psychologiczne mechanizmy komunikacji dyrektor–nauczyciel–rodzic
- Praca na rzeczywistych przypadkach uczestników (case study)

### **MODUŁ 3. Autoprezentacja, wystąpienia publiczne i komunikacja niewerbalna**

#### **Zakres tematyczny:**

- Profesjonalna autoprezentacja dyrektora i nauczyciela
- Budowanie autorytetu poprzez sposób mówienia i komunikacji
- Głos jako narzędzie pracy – emisja, oddech, higiena głosu
- Techniki przyciągania i utrzymywania uwagi odbiorców
- Strukturyzowanie wypowiedzi i jasne formułowanie komunikatów
- Argumentacja w rozmowach z uczniami i rodzicami
- Odpowiadanie na trudne pytania i zarzuty
- Prowadzenie zebrań, prezentacji i spotkań
- Komunikacja niewerbalna – postawa, gesty, mimika, kontakt wzrokowy

- Rozpoznawanie emocji i sygnałów niewerbalnych
- Wprowadzenie do analizy behawioralnej w komunikacji
- Rozpoznawanie niespójności i podstaw nieszczerości
- Techniki zadawania pytań i pozyskiwania informacji
- Zarządzanie stresem i emocjami w komunikacji
- Radzenie sobie z treścią i napięciem
- Komunikacja w sytuacjach konfliktowych
- Budowanie relacji i kultury współpracy w szkole

#### **MODUŁ 4. Zarządzanie talentami i budowa zespołu (Gallup)**

##### **Zakres tematyczny:**

- Wprowadzenie do metodologii Gallupa (strengths-based approach)
- Identyfikacja talentów i mocnych stron pracowników
- Wykorzystanie potencjału nauczycieli w zarządzaniu szkołą
- Delegowanie zadań w oparciu o talenty zespołu
- Budowanie zespołów komplementarnych
- Motywowanie pracowników w oparciu o ich naturalne predyspozycje
- Wzmacnianie zaangażowania i przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu
- Rozwijanie kompetencji przywódczych dyrektora
- Budowanie kultury organizacyjnej opartej na mocnych stronach
- Wspieranie rozwoju uczniów poprzez podejście skoncentrowane na potencjale
- Tworzenie środowiska sprzyjającego współpracy i rozwojowi

#### **MODUŁ 5. Wystąpienia publiczne dyrektora szkoły – planowanie i realizacja wystąpień (ZRK 14171)**

##### **Zakres tematyczny:**

- Rola wystąpień publicznych w pracy dyrektora szkoły (rada pedagogiczna, spotkania z rodzicami, wystąpienia publiczne)
- Planowanie wystąpienia: określenie celu i odbiorcy oraz dobór formy i struktury wypowiedzi
- Tworzenie scenariusza wystąpienia: wstęp, rozwinięcie, zakończenie i budowanie jasnego i logicznego przekazu
- Dopasowanie stylu komunikacji do odbiorców (powiązanie z Insights Discovery)
- Argumentacja i formułowanie przekazu w sytuacjach formalnych i trudnych
- Techniki prezentacji: praca głosem (intonacja, tempo, pauza) oraz język ciała i komunikacja niewerbalna
- Wystąpienia w sytuacjach wymagających (np. kryzys, konflikt, trudne pytania)
- Radzenie sobie ze stresem i napięciem podczas wystąpień
- Prowadzenie zebrań, prezentacji i wystąpień oficjalnych
- Wystąpienia w przestrzeni online (spotkania, komunikacja zdalna)
- Analiza i doskonalenie własnych wystąpień

##### **Walidacja ZRK - podmiot zewnętrzny**

**Walidacja - jest z automatycznie generowanym wynikiem**

## **Harmonogram**

Liczba pozycji harmonogramu: 42

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 42 MODUŁ 1. Komunikacja i relacje w szkole – dyrektor w dialogu (Insights Discovery) (warsztat z pełnymi profilami indywidualnymi)	Adam Szymaniak	13-06-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 42 przerwa I - Moduł 1	Adam Szymaniak	13-06-2026	11:00	11:10	00:10
3 z 42 MODUŁ 1. Komunikacja i relacje w szkole – dyrektor w dialogu (Insights Discovery) (warsztat z pełnymi profilami indywidualnymi)	Adam Szymaniak	13-06-2026	11:10	14:10	03:00
4 z 42 przerwa II - Moduł 1	Adam Szymaniak	13-06-2026	14:10	14:20	00:10
5 z 42 MODUŁ 1. Komunikacja i relacje w szkole – dyrektor w dialogu (Insights Discovery) (warsztat z pełnymi profilami indywidualnymi)	Adam Szymaniak	13-06-2026	14:20	16:00	01:40
6 z 42 MODUŁ 1. Komunikacja i relacje w szkole – dyrektor w dialogu (Insights Discovery) (warsztat z pełnymi profilami indywidualnymi) - część 2	Adam Szymaniak	14-06-2026	08:00	11:00	03:00
7 z 42 Przerwa I - Moduł 2	Adam Szymaniak	14-06-2026	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 42 MODUŁ 1. Komunikacja i relacje w szkole – dyrektor w dialogu (Insights Discovery) (warsztat z pełnymi profilami indywidualnymi) - część 2	Adam Szymaniak	14-06-2026	11:10	14:10	03:00
9 z 42 Przerwa II - Moduł 2	Adam Szymaniak	14-06-2026	14:10	14:20	00:10
10 z 42 MODUŁ 1. Komunikacja i relacje w szkole – dyrektor w dialogu (Insights Discovery) (warsztat z pełnymi profilami indywidualnymi) - część 2	Adam Szymaniak	14-06-2026	14:20	16:00	01:40
11 z 42 MODUŁ 2. Trudne rozmowy i przywództwo dyrektora szkoły	Małgorzata Mrug	22-08-2026	08:00	11:00	03:00
12 z 42 Przerwa I - Moduł 2	Małgorzata Mrug	22-08-2026	11:00	11:10	00:10
13 z 42 MODUŁ 2. Trudne rozmowy i przywództwo dyrektora szkoły	Małgorzata Mrug	22-08-2026	11:10	14:10	03:00
14 z 42 Przerwa II - Moduł 2	Małgorzata Mrug	22-08-2026	14:10	14:20	00:10
15 z 42 MODUŁ 2. Trudne rozmowy i przywództwo dyrektora szkoły	Małgorzata Mrug	22-08-2026	14:20	16:00	01:40
16 z 42 MODUŁ 2. Trudne rozmowy i przywództwo dyrektora szkoły - część 2	Małgorzata Mrug	23-08-2026	08:00	11:00	03:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>17 z 42</b> Przerwa I - Moduł 2	Małgorzata Mrug	23-08-2026	11:00	11:10	00:10
<b>18 z 42</b> MODUŁ 2. Trudne rozmowy i przywództwo dyrektora szkoły - część 2	Małgorzata Mrug	23-08-2026	11:10	14:10	03:00
<b>19 z 42</b> Przerwa II - Moduł 2	Małgorzata Mrug	23-08-2026	14:10	14:20	00:10
<b>20 z 42</b> MODUŁ 2. Trudne rozmowy i przywództwo dyrektora szkoły - część 2	Małgorzata Mrug	23-08-2026	14:20	16:00	01:40
<b>21 z 42</b> MODUŁ 3. Autoprezentacja, wystąpienia publiczne i komunikacja niewerbalna	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	19-09-2026	08:00	11:00	03:00
<b>22 z 42</b> Przerwa I - Moduł 3	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	19-09-2026	11:00	11:10	00:10
<b>23 z 42</b> MODUŁ 3. Autoprezentacja, wystąpienia publiczne i komunikacja niewerbalna	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	19-09-2026	11:10	14:10	03:00
<b>24 z 42</b> Przerwa II - Moduł 3	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	19-09-2026	14:10	14:20	00:10
<b>25 z 42</b> MODUŁ 3. Autoprezentacja, wystąpienia publiczne i komunikacja niewerbalna	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	19-09-2026	14:20	16:00	01:40

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>26 z 42</b> MODUŁ 3. Autoprezentacja, wystąpienia publiczne i komunikacja niewerbalna - część 2	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	20-09-2026	08:00	11:00	03:00
<b>27 z 42</b> Przerwa I - Moduł 3	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	20-09-2026	11:00	11:10	00:10
<b>28 z 42</b> MODUŁ 3. Autoprezentacja, wystąpienia publiczne i komunikacja niewerbalna - część 2	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	20-09-2026	11:10	14:10	03:00
<b>29 z 42</b> Przerwa II - Moduł 3	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	20-09-2026	14:10	14:20	00:10
<b>30 z 42</b> MODUŁ 3. Autoprezentacja, wystąpienia publiczne i komunikacja niewerbalna - część 2	Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk	20-09-2026	14:20	16:00	01:40
<b>31 z 42</b> MODUŁ 4. Zarządzanie talentami i budowa zespołu (Gallup)	Adam Szymaniak	10-10-2026	08:00	11:00	03:00
<b>32 z 42</b> Przerwa I - Moduł 4	Adam Szymaniak	10-10-2026	11:00	11:10	00:10
<b>33 z 42</b> MODUŁ 4. Zarządzanie talentami i budowa zespołu (Gallup)	Adam Szymaniak	10-10-2026	11:10	14:10	03:00
<b>34 z 42</b> Przerwa II - Moduł 4	Adam Szymaniak	10-10-2026	14:10	14:20	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>35 z 42</b> MODUŁ 4. Zarządzanie talentami i budowa zespołu (Gallup)	Adam Szymaniak	10-10-2026	14:20	16:00	01:40
<b>36 z 42</b> MODUŁ 5. Wystąpienia publiczne dyrektora szkoły – planowanie i realizacja wystąpień (ZRK 14171)	Mateusz Gołębiowski	11-10-2026	08:00	11:00	03:00
<b>37 z 42</b> Przerwa I - Moduł 5	Mateusz Gołębiowski	11-10-2026	11:00	11:10	00:10
<b>38 z 42</b> MODUŁ 5. Wystąpienia publiczne dyrektora szkoły – planowanie i realizacja wystąpień (ZRK 14171)	Mateusz Gołębiowski	11-10-2026	11:10	14:10	03:00
<b>39 z 42</b> Przerwa II - Moduł 5	Mateusz Gołębiowski	11-10-2026	14:10	14:20	00:10
<b>40 z 42</b> MODUŁ 5. Wystąpienia publiczne dyrektora szkoły – planowanie i realizacja wystąpień (ZRK 14171)	Mateusz Gołębiowski	11-10-2026	14:20	15:25	01:05
<b>41 z 42</b> Przerwa przed walidacją	Mateusz Gołębiowski	11-10-2026	15:25	15:30	00:05
<b>42 z 42</b> Walidacja - test z wynikiem generowanym automatycznie	Mateusz Gołębiowski	11-10-2026	15:30	16:00	00:30

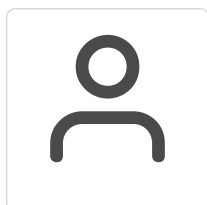
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	10 880,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	10 880,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	170,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	170,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	600,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji netto</b>	600,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania brutto</b>	600,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania netto</b>	600,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

### Adam Szymaniak

Prof. dr hab. Adam Szymaniak - kierownik trzech studiów podyplomowych na UAM w Poznaniu: Coachingu, Zarządzania Zasobami Ludzkimi, Zamówień Publicznych. Absolwent Executive MBA SGH w Warszawie. Ekspert oceny wniosków w 51 projektach finansowanych ze środków unijnych, budżetu centralnego, budżetu województwa, budżetu uczelni wyższej. Project manager - kierownik 38 projektów, główny koordynator i wykonawca w 12 projektach. Szkoleniowiec (ponad 4 000 godzin szkoleniowych dla klientów z branż: produkcja, finanse, media, FMCG, turystyka, nowe technologie oraz dla administracji państwowej i samorządowej). Pracuje z kadrą menedżerską, pracownikami liniowymi, urzędnikami administracji państwowej i samorządowej, przedstawicielami wolnych zawodów, młodzieżą ze szkół średnich. W ostatnich latach specjalizuje się w szkoleniach i pracy projektowej dla pracowników ochrony zdrowia oraz firm farmaceutycznych. Zrealizował kilkadziesiąt projektów szkoleniowych dla kadry menadżerskiej dużych szpitali i klinik. Obszary interwencji: wzrost efektywności komunikacji medycznej, team building, komunikacja interpersonalna, sztuka feedbacku w placówkach medycznych i farmaceutycznych. Implementacja do organizacji (ochrony zdrowia i farmaceutycznych) narzędzia zwiększające efektywność osobistą. Certyfikowany coach ICF. Licencjonowany trener Insights Discovery i FRIS. Certyfikacje zarządzania projektami: Prince2, Ten Step i Scrum. Stosowane doświadczenie uzyskał w ciągu ostatnich 5 lat.



2 z 4

### Małgorzata Mrug



Małgorzata Mrug – szkoleniowiec z 28-letnim doświadczeniem, wykładowca akademicki (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytet Merito), certyfikowany coach ICF, akredytowany konsultant Process Communication Model®, Insights Discovery, Insights Navigator, Discovery Full Circle, TTI Success Insights oraz Extended DISC. Trener zarządzania projektami w metodyce TenStep™. Specjalizuje się w psychologii zarządzania, mediacjach i negocjacjach oraz zarządzaniu wartością klienta. Ukończyła Akademię Trenera na WSB w Poznaniu. Zrealizowała ponad 10 000 godzin szkoleń. Wielokrotnie wyróżniana w głosowaniach studentów i słuchaczy studiów podyplomowych w konkursach na najlepszego wykładowcę. Stosowane doświadczenie uzyskała w ciągu ostatnich 5 lat.



3 z 4

### Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk

dr Małgorzata Tadeusz-Ciesielczyk – Ekspert w zakresie komunikacji niewerbalnej, wystąpień publicznych i analizy zachowań. Od ponad 12 lat pracuje z liderami, ekspertami i menedżerami, pomagając im wzmacniać autentyczną prezencję, pewność siebie oraz skuteczność komunikacji w sytuacjach zawodowych i publicznych. Specjalizuje się w pracy nad komunikacją niewerbalną, zarządzaniem stresem w wystąpieniach oraz budowaniem wiarygodnego i charyzmatycznego wizerunku. W swoich treningach pokazuje, jak sprawić, by ciało, głos wspierały przekaz, wzmacniając jego autentyczność i siłę oddziaływania. Doktor w dyscyplinie nauk o komunikacji społecznej i mediach, wykładowca akademicki oraz kierownik Studiów Podyplomowych 'Analiza behawioralna i wykrywanie kłamstwa' na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Stosowane doświadczenie uzyskała w ciągu ostatnich 5 lat.



4 z 4

### Mateusz Gołębiowski

Gołębiowski Mateusz - Ekspert w zakresie biznesplanowania, pozyskiwania funduszy i zarządzania strategicznego. Trener i doradca personalny i biznesowy. Absolwent studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym, gdzie swoją pracę dyplomową pisał o strategii wejścia na przedsiębiorstwa rynek. Jest certyfikowanym ekspertem w zakresie zarządzania projektami oraz w zakresie przeprowadzania analizy profilu osobowego metodą Thomas International (Insights Discovery Profile, Thomas International Personal Profile Analysis – PPA oraz RMP - Reiss Motivation Profile). Prowadził lub współprowadził kilkadziesiąt projektów dotacyjnych ze środków strukturalnych Unii Europejskiej min. dla Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Stosowane doświadczenie pozyskał w ciągu ostatnich 5 lat.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach usługi każdemu z uczestników zostaną udostępnione niezbędne materiały, które wspierają realizację celów szkolenia.

Materiały obejmują:

- materiały papiernicze i piśmiennicze,
- prezentację multimedialną,
- skrypt szkolenia wraz z case studies.

### Informacje dodatkowe

Harmonogram jest zaplanowany w godzinach zegarowych. Przerwy zostały uwzględnione są w harmonogramie. Przerwy wliczają się w czas trwania szkolenia.

Usługi zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3 ust 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. (tekst jednolity Dz.U. 2018 z dnia 10.04.2018 poz 701 z późn. zmianami).

Usługa realizowana jest w lokalizacjach znajdujących się na terenie województwa mazowieckiego, które pozbawione są barier architektonicznych.

Zapewniamy uczestnikom możliwość kontaktu z organizatorem oraz instruktorami w formie dostosowanej do ich potrzeb – zrozumiałej i dostępnej.

Deklarujemy, że dokładamy wszelkich starań, aby każda osoba spełniająca kryteria uczestnictwa miała równy dostęp do naszych usług szkoleniowych.

Harmonogram może ulec zmianie.

Walidacja efektów szkolenia odbędzie się w formie testu z automatycznie generowanym wynikiem, przy zachowaniu odrębności procesu szkolenia od procesu walidacji.

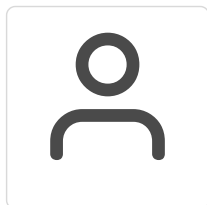
## Adres

ul. Jana III Sobieskiego 21  
26-600 Radom  
woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Jagoda Ozga**

**E-mail** jagoda.ozga@fipp.com.pl

**Telefon** (+48) 603 412 252