

## Akademia Lidera DFDS – Psychologia Szefa – szkolenie z komunikacji, motywowania i budowania odpowiedzialności lidera.

Numer usługi 2026/05/26/181196/3588207

1 968,00 PLN brutto  
1 600,00 PLN netto  
123,00 PLN brutto/h  
100,00 PLN netto/h  
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

OSH SZKOLENIA  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

118 ocen

📍 Szubin  
🏠 Usługa szkoleniowa  
📄 stacjonarna  
👥 Zajęcia grupowe  
🕒 16:00 h  
📅 17.09.2026 do 18.09.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Liderzy zespołów, brygadziści, koordynatorzy, managerowie oraz osoby zarządzające pracownikami w środowisku operacyjnym i biznesowym, odpowiedzialne za komunikację, organizację pracy i egzekwowanie zadań.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia komunikacji managerskiej wspierającej odpowiedzialność, zaangażowanie i współpracę w zespole, z uwzględnieniem diagnozowania motywatorów pracowników, prowadzenia rozmów wspierających, egzekwowania ustaleń oraz budowania czytelnych zasad współpracy w środowisku pracy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje oczekiwania wobec zespołu w sposób jasny i czytelny.	– formułuje komunikaty określające oczekiwania wobec pracowników	Wywiad ustrukturyzowany
	– rozróżnia komunikację wspierającą odpowiedzialność od komunikacji wywołującej opór	Wywiad ustrukturyzowany
Rozpoznaje podstawowe czynniki motywacyjne pracowników.	– identyfikuje najczęstsze błędy komunikacyjne lidera	Wywiad ustrukturyzowany
	– charakteryzuje główne założenia Behavioral Attitude Index	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje zachowania świadczące o zaangażowaniu lub oporze pracownika	Wywiad ustrukturyzowany
	– dobiera sposób komunikacji do potrzeb i motywatorów pracownika	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowy wspierające odpowiedzialność i współpracę.	– prowadzi rozmowę 1:1 z wykorzystaniem pytań wspierających dialog	Obserwacja w warunkach symulowanych
	– stosuje komunikację opartą na interesach zamiast stanowiskach	Obserwacja w warunkach symulowanych
	– reaguje na trudne sytuacje managerskie z zachowaniem czytelności komunikacyjnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje narzędzia do egzekwowania ustaleń i zadań.	– formułuje zasady współpracy i standardy działania zespołu	Analiza dowodów i deklaracji
	– prowadzi rozmowę egzekwującą wykonanie ustaleń	Obserwacja w warunkach symulowanych
	– przygotowuje elementy exposé szefa dotyczące współpracy i odpowiedzialności	Analiza dowodów i deklaracji

## 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

## Dzień 1: Komunikacja lidera i budowanie odpowiedzialności

### Moduł 1 – Rola lidera i czytelna komunikacja (teoria)

- rola lidera w organizacji
- przejście od eksperta do osoby budującej odpowiedzialność
- czytelność lidera w codziennej komunikacji
- komunikowanie oczekiwań i standardów pracy
- budowanie odpowiedzialności w zespole
- komunikowanie decyzji bez osłabiania zaangażowania

### Moduł 2 – Pułapki komunikacyjne lidera (teoria)

- najczęstsze błędy komunikacyjne managerów
- pouczanie i ocenianie pracowników
- pytania z tezą i komunikaty niejednoznaczne
- uogólnienia i komunikacja wywołująca opór
- mechanizmy obniżające motywację i odpowiedzialność

### Moduł 3 – Rozmowy managerskie i sytuacje praktyczne (praktyka)

- ćwiczenia komunikowania oczekiwań
- prowadzenie rozmów 1:1
- analiza trudnych sytuacji managerskich
- ćwiczenia komunikacji wspierającej odpowiedzialność
- symulacje rozmów z pracownikami

## Dzień 2: Motywowanie, egzekwowanie i rozmowy wspierające

### Moduł 4 – Motywatory pracowników i Behavioral Attitude Index (teoria)

- założenia Behavioral Attitude Index
- rozpoznawanie potrzeb i motywatorów pracowników
- czynniki wpływające na zaangażowanie
- identyfikowanie źródeł oporu i wycofania
- dopasowanie sposobu komunikacji do pracownika

### Moduł 5 – Rozmowy wspierające i egzekwowanie ustaleń (praktyka)

- wykorzystanie Green Questions w rozmowie
- prowadzenie rozmowy wspierającej współpracę
- reagowanie na odkładanie i brak odpowiedzialności

- egzekwowanie ustaleń i standardów
- stawianie granic w komunikacji managerskiej

#### Moduł 6 – Exposé szefa i plan wdrożenia (praktyka)

- tworzenie zasad współpracy w zespole
- przygotowanie elementów exposé szefa
- opracowanie indywidualnego planu wdrożenia
- podsumowanie najważniejszych narzędzi managerskich

#### Walidacja efektów uczenia się

##### Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem. Walidacja realizowana jest w formule stacjonarnej, po zakończeniu części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do komunikowania oczekiwań wobec zespołu, rozpoznawania motywatorów pracowników, prowadzenia rozmów wspierających współpracę oraz egzekwowania ustaleń i standardów pracy.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- Wywiad ustrukturyzowany, służący weryfikacji wiedzy teoretycznej w oparciu o standaryzowany zestaw pytań,
- Analiza dowodów, polegająca na merytorycznej i technicznej ocenie materiałów przygotowanych samodzielnie przez Uczestnika,
- Obserwacja w warunkach symulowanych, polegająca na analizie sposobu wykonywania zadania praktycznego w warunkach odwzorowujących realne środowisko pracy.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie minimum 80% frekwencji oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest zaświadczeniem ukończenia szkolenia oraz certyfikatem, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

---

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 10 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 4 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 16 godzinach zegarowych.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 5 godzin 15 minut zegarowych / zajęcia teoretyczne: 8 godzin zegarowych,
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Dzień 1. Moduł 1. Rola lidera i czytelną komunikacja (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	17-09-2026	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 -	Przerwa	-	17-09-2026	12:00	12:30	00:30
3 z 11 Dzień 1. Moduł 2. Pułapki komunikacyjne lidera (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	17-09-2026	12:30	14:30	02:00
4 z 11 -	Przerwa	-	17-09-2026	14:30	15:00	00:30
5 z 11 Dzień 1. Moduł 3. Rozmowy managerskie i sytuacje praktyczne (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	17-09-2026	15:00	17:00	02:00
6 z 11 Dzień 2. Moduł 4. Motywatory pracowników i Behavioral Attitude Index (teoria)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	18-09-2026	09:00	12:00	03:00
7 z 11 -	Przerwa	-	18-09-2026	12:00	12:30	00:30
8 z 11 Dzień 2. Moduł 5. Rozmowy wspierające i egzekwowanie ustaleń (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	18-09-2026	12:30	14:30	02:00
9 z 11 -	Przerwa	-	18-09-2026	14:30	15:00	00:30
10 z 11 Dzień 2. Moduł 6. Exposé szefa i plan wdrożenia (praktyka)	Zajęcia	ROBERT ZYCH	18-09-2026	15:00	16:15	01:15
11 z 11 -	Walidacja	-	18-09-2026	16:15	17:00	00:45

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania z zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## ROBERT ZYCH

Specjalizuje się w projektach dla liderów, szefów oraz aktywnej sprzedaży. Pracuje zgodnie z wartościami OSH Szkolenia. Jest skoncentrowany na osiągnięciu efektów, tworzy warunki do rozwoju klientów i współpracowników. Pracuje w oparciu o metodologię Insight Discovery, DISC BAI, LESTAN z Yale School of Management. Jest coachem, supervisorem Polskiej Izby Coachingu. Współwłaściciel zarządzający Kontrakt OS, szef, trener, coach. Od 1986 roku do 1993 handlowiec współpracujący z polskimi małymi firmami rodzinnymi. Do 1997 roku handlowiec i menedżer w globalnej korporacji. Od 1997 roku twórca i współwłaściciel Ośrodka Szkolenia Handlowców (OSH). Współzałożyciel Polskiej Szkoły Coachingu Kontrakt i Polskiej Szkoły Trenerów Biznesu Kontrakt. Autor książek dla liderów i handlowców: „Gen Sprzedawcy”, „Lider Sprzedaży”, „Klient w centrum uwagi” współautor książki dla szefów i coachów „Szef w roli Coacha” oraz książki jak rozwijają się zespoły „Szef w relacji z zespołem”. Od 1997 roku zajmuje się prowadzeniem projektów szkoleniowych, nastawionych na osiągnięcie wyników i budowanie zaangażowania w organizacjach. W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z zakresu procesu sprzedaży, aktywnego pozyskiwania klientów, zarządzania zespołem oraz efektywnej komunikacji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

### Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

## Adres

ul. Jana Pawła II 38  
89-200 Szubin  
woj. kujawsko-pomorskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

# Kontakt



**ROBERT ZYCH**

**E-mail** [robert.zych@kontraktosh.pl](mailto:robert.zych@kontraktosh.pl)

**Telefon** (+48) 602 632 390