



Centrum  
Biznesowych  
Inspiracji Patrycja  
Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

228 ocen

## Kultura High Performance - jak skutecznie zarządzać ludźmi w XXI w.?

Numer usługi 2026/05/27/33629/3591300

- 📍 Warszawa
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 25.06.2026 do 26.06.2026

3 751,50 PLN brutto  
3 050,00 PLN netto  
267,96 PLN brutto/h  
217,86 PLN netto/h  
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Menadżerowie, liderzy, szefowie działów, kierownicy, właściciele firm, przyszli liderzy, a także wszyscy pragnący pracować nad rozwojem osobistym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Głównym celem szkolenia jest wyposażenie kadry menedżerskiej w praktyczny warsztat lidera, który pozwala na efektywne zarządzanie zespołem w dynamicznym środowisku biznesowym.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił:</p> <p>W obszarze wiedzy: Zidentyfikować i nazwać różne style komunikacji oraz dopasować je do typów osobowości pracowników (modelowanie postaw).</p> <p>W obszarze umiejętności: Skutecznie delegować zadania, stosując pętlę kontroli i feedbacku, co zminimalizuje zjawisko tzw. „psychologii”.</p> <p>W obszarze komunikacji: Prowadzić rozmowy korygujące i motywujące z wykorzystaniem metody DRABINY, minimalizując opór i defensywność rozmówcy.</p> <p>W obszarze strategii: Wyznaczać cele zespołowe i indywidualne zgodnie z parametrami efektywności, łącząc interes pracownika z celami organizacji.</p> <p>W obszarze postaw: Reagować asertywnie w sytuacjach trudnych i konfliktowych, budując autorytet oparty na szacunku i profesjonalizmie, a nie na hierarchii.</p>	<p>Trening "Live Feedback".</p> <p>Każdy uczestnik przeprowadzi próbną rozmowę z pracownikiem.</p> <p>Kryterium sukcesu jest poprawne przejście przez wybraną przez trenera metodę bez wywołania postawy defensywnej u rozmówcy.</p> <p>Wartość weryfikowana: Jakość relacji (Miernik: Skala zaufania):</p> <p>Po ćwiczeniu „pracownik” ocenia na skali 1–5, w jakim stopniu czuje się zmotywowany do zmiany (wynik min. 4/5 jest warunkiem zaliczenia).</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

## 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

*Program obejmuje 14 godzin zegarowych, w tym przerwy (wliczone).*

1:45 godziny zegarowe szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia

10 godzin zegarowych szkolenia - praktyka - warsztaty

120 min szkolenia - przerwy

15 min szkolenia - walidacja - w ramach walidacji szkolenia uczestnicy wypełniają test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie - pytania są zamknięte, jednokrotnego wyboru.

## **Od chaosu w zarządzaniu do precyzji lidera. Kompletny system budowania zaangażowania i efektywności.**

Czy czujesz, że Twój zespół pracuje poniżej swoich możliwości, a Ty zamiast strategią, zajmujesz się „gaszeniem pożarów” i poprawianiem błędów po innych? Zarządzanie ludźmi w dobie pracy hybrydowej i różnic międzypokoleniowych to najtrudniejsza dyscyplina biznesowa.

**Ten warsztat to Twój system operacyjny – "wgramy" Ci narzędzia, które sprawią, że zespół zacznie „dowodzić”, a Ty odzyskasz kontrolę.**

### **Moduł 1. „Skomponuj własną paletę pracy” – Psychologia wpływu i autorytetu**

*Zrozumiesz, że ludzie nie są tacy sami – i nauczysz się to wykorzystywać.*

Adaptacyjne przywództwo: Jak błyskawicznie zmieniać styl zarządzania w zależności od tego, czy pracujesz z introwertycznym ekspertem, czy ekstrawertycznym sprzedawcą.

- Adaptacyjne przywództwo: Jak błyskawicznie zmieniać styl zarządzania w zależności od tego, czy pracujesz z introwertycznym ekspertem, czy ekstrawertycznym sprzedawcą.
- Body Language Masterclass: Nauczysz się panować nad gestami, dystansem (proksemika) i tonem głosu, by budować aurę pewności siebie i spokoju.
- Symulacja „Łapmy przestępców”: Ekscytująca gra, w której stawka jest wysoka (życie antyterrorystów!). To tu nauczysz się, jak zarządzać informacją pod presją czasu i jak budować współpracę tam, gdzie każdy ciągnie w swoją stronę.

### **Moduł 2. „Płoń jak pochodnia” – Nowoczesne paliwo motywacyjne**

*Koniec z metodą kij i marchewki. Czas na autentyczne zaangażowanie.*

- Motywacja 3.0: Dowiesz się, dlaczego pieniądze to tylko „higiena”, a prawdziwy ogień daje autonomia, mistrzostwo i cel.
- Zarządzanie przez odpowiedzialność: Jak sprawić, by pracownik czuł, że projekt należy do niego, a nie do firmy.
- Kod międzypokoleniowy: Jak rozmawiać z pokoleniem Z, by chcieli pracować z takim samym zapałem jak Ty.

### **Moduł 3. „Cel-Pal!” – Strategiczne planowanie**

*Cele to nie tylko liczby w Excelu – to kierunek Twojej drużyny.*

- Parametryzacja sukcesu: Nauczysz się wyznaczać cele tak precyzyjnie, by nikt nie mógł powiedzieć „nie wiedziałem, że o to chodziło”.
- Balans interesów: Jak sprawić, by cele osobiste pracowników stały się paliwem dla celów firmy.
- Target jako wyzwanie: Techniki psychologiczne, które zamieniają presję wyniku w zdrową sportową rywalizację.

Ćwiczenia praktyczne.

### **Formuła warsztatu: 20% teorii, 80% praktyki**

Zapomnij o nudnych slajdach. Ten program opiera się na:

- Symulacjach (poczujesz adrenalinę i realne skutki swoich decyzji).
- Case studies (rozwiążemy problemy z Twojego działu).
- Role-play (przećwiczymy trudne rozmowy „na sucho”, by w realu poszły gładko).

**Zainwestuj w swój autorytet. Zostań Liderem, o którego zespoły będą walczyć.**

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 1 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	25-06-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	25-06-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 2 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	25-06-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	25-06-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 15 3 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	25-06-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	25-06-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 15 4 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	25-06-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 15 1 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	26-06-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	26-06-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 2 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	26-06-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	26-06-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 15 3 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	26-06-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	26-06-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 4 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	26-06-2026	14:30	15:45	01:15
15 z 15 -	Walidacja	-	26-06-2026	15:45	16:00	00:15

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:00

## 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 za 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	3 751,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 050,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	267,96 PLN
Koszt osobogodziny netto	217,86 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Mariusz Błaszczuk

Mariusz Błaszczuk

Współwłaściciel firmy szkoleniowej Centrum Biznesowych Inspiracji oraz dyrektor merytoryczny w Brian Tracy International. Międzynarodowy trener biznesu z kilkunastoletnim doświadczeniem, dyplomowany coach, doświadczony menedżer, a także certyfikowany praktyk „Kodu Emocji”. Autor publikacji w renomowanych magazynach branżowych, twórca szkoleń m.in. z zakresu zarządzania i sprzedaży. Wykładowca uczelni wyższych oraz prelegent wielu konferencji. Doradza firmom w obszarze rozwoju i zarządzania. Posiada doświadczenie w pracy w międzynarodowych korporacjach oraz w prowadzeniu zespołów sprzedażowych, osiągając TOP-owe wyniki w rankingach. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń, coachingów i mentoringów, z powodzeniem rozwijając kompetencje pracowników renomowanych firm.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Co uczestnicy otrzymają w ramach szkolenia?

Na zajęciach pojawi się pakiet narzędziowy, który sprawi, że wiedza nie zostanie w wirtualnej sali szkoleniowej, ale „pójdzie” z menedżerem do biura:

##### 1. "Niezbędnik Lidera" (Workbook):

- Podręcznik z teorią dodatkową w pigułce i miejscem na autodiagnozę własnego stylu zarządzania.

##### 2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów:

- „Check-lista” przed delegowaniem zadania (o czym nie zapomnieć?).
- Gotowy algorytm rozmowy dyscyplinującej i motywującej.
- Zwroty proasertywne ułatwiające stawianie granic bez urazy rozmówcy.

##### 3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

- Wnioski z ćwiczeń dotyczących mowy ciała i tonacji głosu – uczestnik dowie się, jak jest odbierany przez zespół i co powinien skorygować w swojej autoprezentacji.

##### 4. Dostęp do „Banku Rozwiązań Konfliktów - stworzonego na zajęciach”:

- Zbiór opracowanych podczas warsztatu rozwiązań dla realnych problemów (case studies), z którymi borykają się uczestnicy w swojej codziennej pracy.

##### 5. Certyfikat Kompetencji Menedżerskich:

- Dokument potwierdzający nabycie praktycznych umiejętności z zakresu budowania zespołu, motywowania i asertywności w liderstwie.

## Informacje dodatkowe

Dlaczego to jest ważne dla Twojej firmy?

Dzięki tak zdefiniowanym celom, inwestycja w szkolenie przekłada się na **wymierny zwrot (ROI)**:

- **Mniejsza rotacja:** Liderzy, którzy potrafią motywować, zatrzymują talenty w firmie.
- **Wyższa wydajność:** Jasno wyznaczone cele i skuteczne delegowanie to szybsza realizacja projektów.
- **Lepsza atmosfera:** Profesjonalne rozwiązywanie konfliktów redukuje stres i buduje kulturę współpracy.

## Adres

Warszawa 9  
02-677 Warszawa  
woj. mazowieckie

Siedziba Lee Wrangler  
ul. CYBERNETYKI 9/---  
02-677 WARSZAWA  
MAZOWIECKIE

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Patrycja Korpacka-Błaszczuk**

**E-mail** [info@patrycjakorpacka.pl](mailto:info@patrycjakorpacka.pl)

**Telefon** (+48) 502 517 417