



Kultura High Performance - jak skutecznie zarządzać ludźmi w XXI w.? cz.2

Numer usługi 2026/06/19/33629/3636896

2 190,00 PLN brutto

2 190,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

228 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 12:10 h

📅 27.07.2026 do 28.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Menadżerowie, liderzy, szefowie działów, kierownicy, właściciele firm, przyszli liderzy, a także wszyscy pragnący pracować nad rozwojem osobistym.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	28-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenia prowadzone są metodami warsztatowymi, aktywizującymi uczestników. Opierają się one na zasadzie „nauki przez doświadczenie” pozwalającej uczestnikom szkoleń w praktyczny sposób poznać i zastosować przyswajane narzędzia i techniki. W ciągu całego projektu prowadzony jest trenerski monitoring uczestników i przekazywane są informacje zwrotne modelujące pożądaną postawę i umiejętności.

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.

„Zmotywuj słowami” – Komunikacja, która nie paraliżuje

Informacja zwrotna to najtańsze narzędzie rozwojowe świata. Naucz się go używać.

- Technika DRABINY: Poznasz strukturę rozmowy, która pozwala przekazać najtrudniejszą krytykę w sposób, który motywuje do poprawy, zamiast wywoływać opór.
- Rozbrajanie obiekcji: Co robić, gdy pracownik mówi „to się nie da”? Nauczysz się technik lingwistycznych, które otwierają głowy na rozwiązania.
- Eliminacja szumów: Zbudujesz szczelny obieg informacji w dziale – koniec z plotkami i nieudomówieniami.

„Psychologia” vs. Delegowanie – Twoja droga do wolności

Przestań być największym gardłem w swoim zespole.

- Matryca Delegowania: Dowiesz się dokładnie, co oddać, komu i kiedy, by nie skończyło się to katastrofą.
- Zarządzanie „Mistrzami Narzekania”: Jak przekuć marudzenie w konstruktywne działanie lub skutecznie wyeliminować toksyczne postawy.
- Pętla kontroli: Jak monitorować postępy, nie stając się „policjantem” nad głową pracownika.

„Umiejętne NIE” – Asertywność w koronie lidera

Lider, który chce być lubiany przez wszystkich, szybko traci szacunek.

- Psychologia asertywności: Jak odróżnić agresję od pewności siebie.
- Skuteczna odmowa: Nauczysz się formułować odmowy tak, by pracownik poczuł się wysłuchany, ale zrozumiał i zaakceptował Twoją decyzję.
- Ochrona zasobów: Jak dbać o własną energię i czas, nie pozwalając na „wrzutki” zadań, które nie należą do Twoich priorytetów.

„To nie moja wina” – Architektura relacji w kryzysie

Konflikt jest jak pożar – albo Cię spali, albo zahartuje Twój zespół.

- Mediacje menedżerskie: Jak wejść w środek sporu między pracownikami i wyprowadzić ich na prostą.
- Rozwiązuj zamiast prowokować: Nauczysz się rozpoznawać wczesne symptomy toksycznej atmosfery i neutralizować je, zanim wpłyną na wyniki.

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: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 1,2 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	27-07-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 11 -	Przerwa	-	27-07-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 11 3 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	27-07-2026	11:15	13:15	02:00
4 z 11 1 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	28-07-2026	08:00	10:00	02:00
5 z 11 -	Przerwa	-	28-07-2026	10:15	10:30	00:15
6 z 11 2 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	28-07-2026	10:30	12:30	02:00
7 z 11 -	Przerwa	-	28-07-2026	12:30	12:45	00:15
8 z 11 4 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	28-07-2026	12:45	14:15	01:30
9 z 11 -	Przerwa	-	28-07-2026	14:15	14:45	00:30
10 z 11 5 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	28-07-2026	14:45	15:55	01:10
11 z 11 -	Walidacja	-	28-07-2026	15:55	16:10	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:10
w tym suma godzin zajęć	10:40
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	14:25

Cennik

Cennik

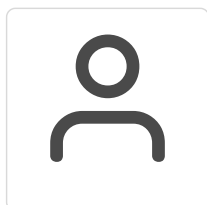
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 190,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 190,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:10

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.

Warunki techniczne

Aby wziąć udział w zajęciach proszę o otwarcie niżej zamieszczonego linku oraz wpisanie w wolnym polu meeting ID oraz hasła lub skorzystanie z aplikacji ZOOM (opcja rekomendowana).

Bardzo proszę o wcześniejsze zweryfikowanie sprzętu, **obligatoryjnego do udziału w zajęciach (kamera i mikrofon, ew. słuchawki - zajęcia będą interaktywne)**.

Kontakt



Patrycja Korpacka-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpacka.pl

Telefon (+48) 502 517 417