



Zarządzanie zespołem I dla młodych menedżerów – komunikacja, style kierowania, motywowanie, delegowanie, feedback

Numer usługi 2026/07/23/8320/3705562

2 078,70 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

148,48 PLN brutto/h

120,71 PLN netto/h

154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

OPEN-
KONSULTACJE I
SZKOLENIA
SPÓŁKA CYWILNA
EWA ORLIK -
MARCINIAK, ANNA
KRAWULSKA -
BIEGAŃSKA.

★★★★☆ 4,3 / 5

742 oceny

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 17.12.2026 do 18.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób na różnych stanowiskach:

- nowo mianowani liderzy/menedżerowie,
- osoby przygotowujące się do awansu na stanowisko lidera/menedżera,
- liderzy/menedżerowie z krótkim stażem na stanowisku zarządczym,
- liderzy/ menedżerowie, którzy chcieliby poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu zarządzania zespołem

Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”. Usługa jest dedykowana również do uczestników innych programów.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

16-12-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do samodzielnego zarządzania zespołem w oparciu o znajomość stylów kierowania, sposobów motywowania pracowników, delegowania i egzekwowania realizacji zadań oraz metody udzielania informacji zwrotnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie komunikuje się	dostosowuje wypowiedzi do rozmówcy, reaguje na oznaki niezrozumienia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	słucha innych, wkłada wysiłek w zrozumienie, nawiązuje do wypowiedzi innych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	działa na rzecz dialogu, stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje autorytet i wiarygodność w relacjach z pracownikami	dostrzega popełniane przez siebie błędy (np. błędne decyzje), wyciąga wnioski i wdraża zmiany, które doskonalą sposób działania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	tworzy zasady współpracy, odwołuje się do nich i sam je respektuje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	utożsamia się z własnymi decyzjami, bierze za nie odpowiedzialność	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Motywuje siebie i zespół	aktywnie zachęca innych do współpracy, pobudza i inspiruje innych do działania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykazuje otwartość na nowe inicjatywy i pomysły	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	aktywnie wspiera dobre pomysły innych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Udziela feedbacku i uzasadnia decyzje	stosuje zasadę FUKO	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	sprawdza zrozumienie swoich wypowiedzi, stosuje metody aktywnego słuchania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia, argumentuje swoje zdanie w oparciu o fakty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Czas trwania szkolenia to 2 dni szkoleniowe w godz. 9:00 - 16:00 - 14 h zegarowych.

Szkolenie odbywa się w grupach od 3 do 5 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I

Narzędzia skutecznej komunikacji w zarządzaniu zespołem

- Co pomaga, a co przeszkadza w komunikacji interpersonalnej
- Skuteczna komunikacja – jasne określanie zadań i przekładanie celów na zadania
- Rola werbalnych i niewerbalnych „sprzężeń zwrotnych”
- Sposoby zbierania informacji zwrotnych – zachęcanie współpracowników do otwartości i zaangażowania
- Narzędzia skutecznej komunikacji: komunikat „Ja”, klaryfikacja, ustalanie priorytetów, podsumowywanie

- Aktywne słuchanie: zadawanie pytań, parafrazowanie, sprawdzanie zrozumienia
- Sposoby przeciwdziałania niezrozumieniu

Ćwiczenie: trening komunikacji

MODUŁ II

Budowanie autorytetu – wiarygodność w relacjach z pracownikami

- Wizerunek lidera i jego wpływ na efektywność działań
- Elementy wpływające na to, jak przełożony jest postrzegany przez pracowników
- Umiejętność nawiązywania i podtrzymywania relacji z pracownikami
- Działania służące budowaniu i podtrzymywaniu partnerstwa w organizacji
- Kwestia „zarządzania kolegami” po awansie – korzyści i zagrożenia tej sytuacji

MODUŁ III

Style kierowania – dopasowanie stylu kierowania do zespołu i sytuacji

- Interakcyjny model kierowania pracownikami oraz zespołem (styl kierowania – zespół – zadanie)
- Charakterystyka stylów kierowania: nakazowy, konsultacyjny, partycypacyjny, delegujący
- Korzyści i zagrożenia wynikające z adaptacji poszczególnych stylów
- Kluczowe umiejętności w każdym ze stylów

Kwestionariusz: diagnoza własnych preferencji stylu kierowania

MODUŁ IV

Motywowanie siebie i zespołu

- Rozpoznawanie indywidualnych czynników motywujących (zarówno przełożonego, jak i pracowników) – lista potencjalnych motywatorów
- Sytuacje sprzyjające nagradzaniu i sprzyjające karaniu
- Efektywne i nieefektywne pochwały i kary
- Motywatory i demotywy – co zwiększa, a co obniża zaangażowanie pracowników
- Motywowanie pozafinansowe

MODUŁ V

Delegowanie i egzekwowanie zadań

- Różne style i sposoby delegowania zadań
- Egzekwowanie poleceń – równowaga między realizacją celu a zachowaniem dobrych relacji w zespole
- Różnica między przekazywaniem zadań a przekazywaniem odpowiedzialności i decyzyjności
- Konsultowanie decyzji i angażowanie zespołu w podejmowanie działań
- Konsekwencje złego podejścia do delegowania – np. zbyt trudne lub zbyt łatwe zadania, pozostawianie pracownika „samemu sobie”

MODUŁ VI

Udzielanie feedbacku i uzasadnianie decyzji

- Rola informacji zwrotnych w zarządzaniu
- Zasada FUKO jako ramy porządkującej proces przekazywania informacji zwrotnej
- Odwoływanie się do faktów jako podstawowy element informacji zwrotnej
- Rola uzasadnień w procesie budowania zrozumienia
- Znaczenie precyzyjnego formułowania zaleceń w procesie doskonalenia sposobu działania
- Jak zachęcić pracowników do samodzielnego rozwiązywania problemów
- Sposoby zbierania informacji zwrotnych – zachęcanie współpracowników do otwartości i zaangażowania
- Jak prowadzić rozmowę z pracownikiem – rodzaje rozmów: informacyjna, dyscyplinująca, oceniająca, rozwojowa

Ćwiczenie: symulacja rozmowy z pracownikiem

WALIDACJA

Po ukończeniu tego szkolenia, polecamy udział w warsztatach: „ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM II - organizacja czasu pracy, rozwiązywanie konfliktów, trudne rozmowy”

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł I	Zajęcia	Anna Krawulska-Biegańska	17-12-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 14 -	Przerwa	-	17-12-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Moduł II	Zajęcia	Anna Krawulska-Biegańska	17-12-2026	10:45	13:00	02:15
4 z 14 -	Przerwa	-	17-12-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 14 Moduł III	Zajęcia	Anna Krawulska-Biegańska	17-12-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 14 -	Przerwa	-	17-12-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 14 Moduł III cz. II	Zajęcia	Anna Krawulska-Biegańska	17-12-2026	15:15	16:00	00:45
8 z 14 Moduł IV	Zajęcia	Anna Krawulska-Biegańska	18-12-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	18-12-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 14 Moduł V	Zajęcia	Anna Krawulska-Biegańska	18-12-2026	10:45	13:00	02:15
11 z 14 -	Przerwa	-	18-12-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 14 Moduł VI	Zajęcia	Anna Krawulska-Biegańska	18-12-2026	13:30	15:30	02:00
13 z 14 -	Przerwa	-	18-12-2026	15:30	15:45	00:15
14 z 14 -	Walidacja	-	18-12-2026	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, jeżeli 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	2 078,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	148,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,71 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Krawulska-Biegańska

psycholog, trener, asesor, coach, mediator

Doświadczenie zawodowe: ponad 20 lat

W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła około 220 dni szkoleniowych z tematyki zarządzania zespołem.

Projektuje i realizuje działania rozwojowe dla właścicieli firm, kadry zarządzającej, menedżerów, liderów, brygadzystów oraz trenerów wewnętrznych. Jest ekspertem w dziedzinie audytu i wdrażania wartości organizacyjnych. Wspiera firmy przy budowaniu i implementacji systemów kompetencyjnych. Prowadzi coaching i konsultacje indywidualne dla kadry zarządzającej różnego szczebla. Jako asesor tworzy i realizuje badania Assessment i Development Center. Projektuje i realizuje badania satysfakcji pracowników oraz badania oceny pracownika metodą 270/360 stopni. Projektuje i prowadzi działania usprawniające komunikację wewnętrzną oraz współpracę w zespole. Ma doświadczenie jako mediator w sytuacji konfliktu.

Posiada certyfikaty: TA 101 w zakresie Analizy Transakcyjnej (wydany przez European Association for Transactional Analysis), certyfikat European Association for Psychotherapy oraz DiSC Certification. Jest aktywnym członkiem zespołu poznańskiego Ośrodka Psychoterapii i Treningów Psychologicznych AION. Prowadzi również zajęcia w ramach podyplomowych studiów MBA na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **materiały szkoleniowe** w segregatorach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

WAŻNE: PRZED ZŁOŻENIEM WNIOSKU O DOFINANSOWANIE PROSIMY O KONTAKT W CELU POTWIERDZENIA DOSTĘPNOŚCI TERMINU.

Organizator zastrzega sobie możliwość odwołania szkolenia, jeśli nie zbierze się minimalna grupa 3 osób.

Usługi rozwojowe realizujemy także w **formule dedykowanej** – program, termin, miejsce i warunki organizacyjne ustalamy indywidualnie z Klientem. Szkolenia prowadzimy stacjonarnie oraz zdalnie. Kontakt: tel. 881 036 989.

Prowadzimy szkolenia z tematyki: zarządzanie zespołem i zmianą, motywowanie pracowników, rozwiązywanie konfliktów i mediacje, trudne rozmowy, feedback, komunikacja i asertywność, organizacja czasu pracy, sprzedaż i obsługa klienta, negocjacje, zarządzanie stresem i odporność psychiczna, przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu, employer branding, rekrutacja, współpraca, wystąpienia publiczne i autoprezentacja, Train the Trainer oraz mentoring.

Adres

ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań
woj. wielkopolskie

Siedziba firmy OPEN Konsultacje i Szkolenia s.c.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



JULITA GOTKOWICZ-ŻOK

E-mail julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

Telefon (+48) 881 036 989