



Zakład
Doskonalenia
Zawodowego w
Kielcach

★★★★★ 4,7 / 5

1 776 ocen

Akademia Managera - Psychologiczne mechanizmy zarządzania i kierowania ludźmi

Numer usługi 2026/09/15/9013/3811417

📍 Busko-Zdrój

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 26:00 h

📅 24.11.2026 do 18.12.2026

5 033,00 PLN brutto

5 033,00 PLN netto

193,58 PLN brutto/h

193,58 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do firm oraz osób indywidualnych i dedykowane jest:

- pracownikom przedsiębiorstw, zatrudnionym na stanowiskach kierowniczych,
- pracownikom przedsiębiorstw, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze,
- osobom, które pełnią funkcje kierownicze, menedżerskie lub przywódcze w różnych organizacjach,
- profesjonalistom, którzy zarządzają zespołami lub planują objęcie takiej roli w przyszłości,
- liderom zespołów projektowych,
- właścicielom firm, którzy chcą doskonalić umiejętności zarządzania zespołem,
- osobom zainteresowanym objęciem roli kierowniczej w przyszłości.

Usługa skierowana do uczestników wielu projektów w tym do projektu dla osób indywidualnych oraz przedsiębiorców w projekcie Buduj swój Rozwój - Baza Usług Rozwojowych, Pracownik kapitałem firmy. Postaw na jego rozwój z Bazą Usług Rozwojowych oraz Projektu Kierunek – Rozwój.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

23-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa: "Akademia Managera - Psychologiczne mechanizmy zarządzania i kierowania ludźmi" przygotowuje uczestników do roli zarządzających ludźmi. Celem szkolenia jest pokazanie znaczenia komunikacji w zespole, roli i funkcji menadżera, zasad współpracy w zespole, stylów przywództwa oraz stylów zachowań oraz innych czynników mających wpływ na skuteczne zarządzanie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie skutecznego zarządzania	Charakteryzuje czynniki skutecznego motywowania pracowników oraz sposoby na wdrożenie narzędzi managera w codziennej pracy.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje czynniki mające wpływ na skuteczną komunikację	Charakteryzuje czynniki efektywnej komunikacji i wpływu komunikacji na organizację pracy.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje zasady świadomego pełnienia roli szefa	Charakteryzuje czynniki mające wpływ na umiejętne zarządzanie zespołem	Test teoretyczny
Prezentuje empatyczną postawę wobec pracowników	Wskazuje dodatkowe narzędzia do zrozumienia pracowników i polepszenia współpracy. Wskazuje sposoby doceniania podwładnych i egzekwowania ustaleń. Rozróżnia style zachowań ludzi	Wywiad swobodny

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program

Dzień I

PSYCHOLOGIA ZARZĄDZANIA LUDŹMI W FIRMIE

- Wprowadzenie do warsztatu – rozpoznanie potrzeb oraz oczekiwań uczestników szkolenia, co do prezentowanego programu.
- Rola komunikacji w relacji szef – pracownik.
- Rola managera – szef jako zawód.
- Zasady współpracy w zespole.
- Style przywództwa - zarządzanie sytuacyjne.

Dzień II

PODSTAWY ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI

- Autorytet, a władza w pracy menadżera.
- Pojęcie władzy, kierowania i zarządzania w organizacji.
- Cechy skutecznego zespołu wg. Mc Gregora.
- Zasady skutecznego delegowania.
- Udzielanie informacji zwrotnej.
- Konstruktywna pochwała i krytyka.
- Jak udzielać instruktarzu, tak aby był skuteczny.

Dzień III

PSYCHOLOGIA ZARZĄDZANIA LUDŹMI W FIRMIE, RÓŻNE STYLE ZACHOWAŃ LUDZI - WG. TYPOLOGII OSOBOWOŚCI

- Podejmowanie i komunikowanie niepopularnych i trudnych, decyzji.
- Typy pracowników - typologia osobowości.
- Poznanie typologii osobowości swoich pracowników
- Egzekwowanie ustaleń i nagradzanie pracowników.
- Czynniki motywujące pracowników.
- "Ludzie są różni, ale przewidywalnie różni". - jako ważny element wpływu na motywację i zarządzanie.

Dzień IV

ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE - Narzędzia pracy menadżera.

- Analiza czasu- jak wygląda nasz dzień (praca, wypoczynek, hobby-złodzieje czasu).
- Koło życia - w jakim miejscu życia jesteśmy?
- Narzędzia do pomocy w wyznaczaniu planów, celów i zadań.
- Wytyczanie priorytetów i celów - zasad Pareto, reguła ABCD, matryca celów.
- Podział czynności na bloki czasowe.
- Mind mapping - mapa myśli.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Psychologia zarządzania ludźmi w firmie	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	24-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 22 -	Przerwa	-	24-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 22 Psychologia zarządzania ludźmi w firmie	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	24-11-2026	10:45	13:00	02:15
4 z 22 -	Przerwa	-	24-11-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 22 Psychologia zarządzania ludźmi w firmie	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	24-11-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 22 Podstawy zarządzania zasobami ludzkim	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	25-11-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 22 -	Przerwa	-	25-11-2026	10:30	10:45	00:15
8 z 22 Podstawy zarządzania zasobami ludzkim	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	25-11-2026	10:45	13:00	02:15
9 z 22 -	Przerwa	-	25-11-2026	13:00	13:45	00:45
10 z 22 Podstawy zarządzania zasobami ludzkim	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	25-11-2026	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 22 Psychologia zarządzania ludźmi w firmie, różne style zachowań ludzi -wg. typologii osobowości	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	26-11-2026	09:00	10:30	01:30
12 z 22 -	Przerwa	-	26-11-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 22 Psychologia zarządzania ludźmi w firmie, różne style zachowań ludzi -wg. typologii osobowości	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	26-11-2026	10:45	13:00	02:15
14 z 22 -	Przerwa	-	26-11-2026	13:00	13:45	00:45
15 z 22 Psychologia zarządzania ludźmi w firmie, różne style zachowań ludzi -wg. typologii osobowości	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	26-11-2026	13:45	15:15	01:30
16 z 22 Zarządzanie sobą w czasie zarządzanie przez cele - Narzędzia pracy menadżera	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	27-11-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 22 -	Przerwa	-	27-11-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 22 Zarządzanie sobą w czasie zarządzanie przez cele - Narzędzia pracy menadżera	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	27-11-2026	10:45	13:00	02:15
19 z 22 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:00	13:30	00:30
20 z 22 Zarządzanie sobą w czasie zarządzanie przez cele - Narzędzia pracy menadżera	Zajęcia	Sławomir Młynarczyk	27-11-2026	13:30	15:00	01:30
21 z 22 -	Przerwa	-	27-11-2026	15:00	15:15	00:15
22 z 22 -	Walidacja	-	27-11-2026	15:15	16:15	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	26:00
w tym suma godzin zajęć	21:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	29:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 033,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 033,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,58 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	26:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Młynarczyk

Młynarczyk Sławomir Szymon - trener sprzedaży, mentor, coach, menager, przedsiębiorca. Absolwent Międzynarodowego Kursu Mentorów „Promentor”, Absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży Development-Partners, Magister ekonomii Politechniki Radomskiej o specjalizacjach - ekonomika i organizacja handlu i usług, polityka gospodarcza i strategia przedsiębiorstw. Członek Stowarzyszenia Mentorów Promentor. Członek Głona Targowego Targów Kielce. Były członek Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania „MATRIK”, były koordynator Świętokrzyskiego Klubu Trenerów Zarządzania „MATRIK”. Od 2000 roku funkcjonuje w strukturach sprzedaży. Ponad 7 lat na stanowiskach kierowniczych w branżach: gastronomicznej, budowlanej, komputerowej, sportowej, odzieżowej, higieny, czystości i innych. Od 2010 roku zarządza firmą szkoleniową, projektuje i prowadzi warsztaty oraz szkolenia. Przeprowadził ponad 5 tys. godzin szkoleniowych. SPECJALIZACJA TRENERSKA: Psychologia sprzedaży, Rozwój w Biznesie, Mentoring sprzedażowy, sportowy, Inspirowanie i samorozwój, Coaching sprzedażowy, zarządzanie sobą w czasie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt tematyczny.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o

dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 28 godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako czterodniowe. Planujemy łącznie 60 minut przerwy na każdy jeden dzień szkolenia.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Zaliczenie szkolenia nastąpi, gdy uczestnik będzie obecny na 80% zajęć.

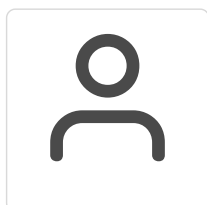
Adres

ul. Wojska Polskiego 31
28-100 Busko-Zdrój
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Katarzyna Podsiadło

E-mail kpodsiadlo@zdz.kielce.pl

Telefon (+48) 609 678 553