



AKADEMIA MENADŻERA

4 - dniowe szkolenie otwarte online w czasie rzeczywistym

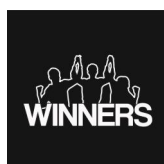
Zarządzanie w praktyce, motywowanie, delegowanie, budowanie relacji, rozwiązywanie konfliktów, zarządzanie emocjami, inspirowanie i budowanie zaangażowania.

AKADEMIA MENADŻERA

SZKOLENIE OTWARTE - 4 DNI

Cel szkolenia:

- Uczestnik zdobędzie kompetencje z zakresu profesjonalnego kontaktu interpersonalnego, etycznego postępowania i odpowiedzialności za przekazywanie informacji i ich odbiór.
- Uczestnik zdobędzie umiejętność budowania swojego wizerunku jako osoby wiarygodnej i skutecznej
- Uczestnik nabędzie wiedzę z zakresu czynników mających znaczenie dla złożoności i trudności zadań, różnorodności zasobów indywidualnych i organizacyjnych potrzebnych do realizacji zadań, a także znaczenia delegowania uprawnień dla procesu.
- Uczestnik zdobędzie umiejętność dokonywania wyboru metod i narzędzi motywowania uwzględniając potrzeby i możliwości zarówno organizacji jak i pracowników, a także dopasowywania metod i narzędzi motywowania do stanowiska pracy.
- Uczestnik nabędzie kompetencje pozwalające mu na łatwe zdobywanie pozycji lidera docenianego przez pracowników oraz bycie odbieranym przez współpracowników, jako osoba wiarygodna.
- Uczestnik nabędzie wiedzę z zakresu czynników wpływających na zaangażowanie, reguł zaangażowania i konsekwencji oraz koncepcji modyfikacji zachowań /uczenia się oraz z zakresu identyfikacji czynników wpływających na sukces w organizacji oraz metod i narzędzi budowania zaangażowania
- Uczestnik nabędzie umiejętność przeprowadzenia oceny zagrożeń związanych ze stresem w swoim miejscu pracy a także rozpoznawania symptomów odczuwanego stresu.
- Uczestnik nabędzie wiedzę z zakresu zasad osiągnięcia efektywności działania z uwzględnieniem relacji nakładów i efektów.
- Uczestnik zdobędzie kompetencje pozwalające mu być decyzyjnym, szybko wypracowywanie samodzielnie lub w zespole rozwiązania problemu w warunkach niepewności.
- Celem szkolenia jest nabycie przez uczestnika wiedzy z zakresu rozróżniania konfliktów konstruktywnych i destruktywnych oraz charakteryzowania różnych sposobów reakcji na konflikt i wskazywania plusów i minusów danej reakcji.



PROGRAM SZKOLENIA:

DZIEŃ 1

1. ZARZĄDZANIE W PRAKTYCE

- style zarządzania i kryteria efektywności;
- pełny obraz psychologiczny mojego zespołu;
- projektowanie zespołów, struktura organizacyjna, strategie działania;
- delegowanie zadań, podejmowanie decyzji, ustalanie celów: jak prawidłowo komunikować plany, oczekiwania, priorytety.

2. ZARZĄDZANIE ZESPOŁAMI X, Y, Z – TRZY ŚWIATY

- różnice pokoleniowe i różne wymagania;
- dopasuj styl i sposób zarządzania do człowieka, a nie człowieka do stylu zarządzania;
- lojalność pracownika;
- komunikacja i rozwój.

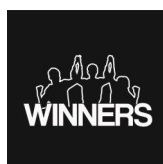
DZIEŃ 2

1. ZESPÓŁ, JAKO SPRAWNIE DZIAŁAJĄCY ORGANIZM

- narzędzia pozwalająca dobrze i sprawnie wdrożyć pracownika;
- delegowanie zadań i odpowiedzialności;
- ufaj i kontroluj;
- pozwól wykazać się swoim ludziom.

2. JAK WYZNACZAĆ CELE SWOIM PRACOWNIKOM?

- jak wyznaczać cele, które zainspirują Twoich pracowników?
- podejście do wyznaczania celów;
- punktowe i przedziałowe podejście do wyznaczania celów;
- wyznaczanie celów i rozliczanie zespołu;
- SMART – mądre wyznaczanie celów;
- unikaj demotywacji



3. MONITOROWANIE – CELE I NARZĘDZIA MONITOROWANIA DZIAŁAŃ ZESPOŁU

- kontraktowanie współpracy;
- rozmowa dyscyplinująca – stopniowanie i adekwatność sytuacyjna;
- od komunikatu „ja” do sankcji – asertywność i koncentracja na faktach;
- rodzaje sankcji – realność i adekwatność.

DZIEŃ 3

1. MOTYWACJA ZESPOŁU/PRACOWNIKA

- typy charakterologiczne pracowników (nabór, selekcje, ukierunkowywanie);
- techniki wywierania wpływu (narzędzia motywowania, pochwały);
- wspieranie pracowników a koncentracja na wyniku;
- motywacja zróżnicowanych zespołów;
- nagradzanie rzeczowe i emocjonalne:
 - czego oczekuje Twój pracownik?
 - co bardziej motywuje „wizja piekła” czy „wizja nieba”?

2. ZARZĄDZANIE EMOCJAMI I RADZENIE SOBIE ZE STRESEM

- samoświadomość – działania świadome i podświadome;
- rodzaje i sposoby radzenia sobie ze stresem.

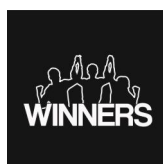
DZIEŃ 4

1. NARZĘDZIA ZARZĄDZANIA W SYTUACJACH TRUDNYCH

- rodzaje trudnych sytuacji w zarządzaniu;
- opór i brak zaangażowania pracowników;
- łamanie zasad.

2. KONFLIKT – NATURALNA FAZA ROZWOJU GRUPY

- wpływ konfliktu na zespół i jednostkę;
- narzędzia rozwiązywania konfliktów;
- umiejętności i metody mediacyjne;
- techniki negocjacji;
- style radzenia sobie z konfliktem.



WARUNKI ORGANIZACYJNE

- 1. Czas trwania:** 4 dni, w godz. 09:00 - 16:00
- 2. Forma szkolenia:** szkolenie online w czasie rzeczywistym w formie warsztatowej.
- 3. Terminy:**
Dzień I – 3.09.2026r.
Dzień II - 10.09.2026r.
Dzień III - 17.09.2026r.
Dzień IV - 24.09.2026r.

2. Cena warsztatu: 1 800 zł brutto / 1 osoba / 4 dni szkolenia

Inwestycja obejmuje:

- realizację programu szkolenia,
- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej,
- certyfikat ukończenia szkolenia w formie elektronicznej.

Organizujemy również szkolenia zamknięte w siedzibie Zamawiającego lub innym wskazanym miejscu na terenie całego kraju w szerokim zakresie tematycznym.

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU!

Anna Wentk

MOBILE: **531 801 806**

mail: biuro@winners-szkolenia.pl



METODY PRACY NA SZKOLENIU



Warsztaty: mają na celu wzajemne oddziaływanie na siebie uczestników podczas wprowadzania nowych umiejętności lub pojęć, a następnie stosowania ich poprzez ćwiczenia w grupach. Zazwyczaj skupiają się głównie na rozwijaniu umiejętności i zdolności związanych z określonym, szerszym zagadnieniem.



Testy, kwestionariusze: podczas prowadzonych szkoleń, uczestnicy indywidualnie rozwiązują testy i kwestionariusze dotyczące tematu prezentowanego materiału. Pozwalają one na „zdiagnozowanie” mocnych stron uczestników oraz pokazanie aspektów, nad którymi trzeba popracować.



Case study (analiza przypadków): metoda ta rozwija umiejętności analityczne i rozwiązywanie problemów. Pozwala również rozpatrywać rozwiązania dla kompleksowych zagadnień. Metoda ta pozwala uczestnikom zastosować nowo zdobytą wiedzę i umiejętności.



Burza mózgow: ćwiczenie to pozwala na twórcze generowanie nowych pomysłów. Zachęca do uczestnictwa, ponieważ wszystkie pomysły są zapisywane. Jeden pomysł może zainicjować szereg innych. Ćwiczenie bazuje na doświadczeniu i wiedzy grupy.



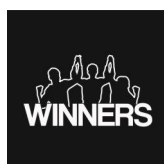
Odgrywanie ról: stwarza możliwość wcielania się w role innych osób i spojrzenie na zagadnienie z nowego punktu widzenia. Uczestnicy ćwiczą nowo nabyte umiejętności. Odgrywanie ról umożliwia analizę zalet i wad wybranych rozwiązań.



Gry symulacyjne: symulacje umożliwiają uczestnikom nabycie praktycznych umiejętności poprzez uczenie się na bazie ich własnych doświadczeń nabytych w czasie trwania symulacji. Gra symulacyjna stanowi w miarę wierne odtworzenie złożonej sytuacji firmy, jako całości, wybranego wycinka rynku, czy też obszaru funkcjonalnego przedsiębiorstwa. Uczestnicy, kreują wirtualną rzeczywistość firmy czy rynku, w ramach, której dokonują określonych operacji - produkują, sprzedają, kupują, negocjują, konkurują o klientów, kierują przepływem środków, itp.



Dyskusja: generuje idee i doświadczenia grupy. Umożliwia aktywny udział wszystkich uczestników szkolenia. To efektywne narzędzie stosuje się po prezentacji, filmie lub zagadnieniu do analizy.



OPINIE UCZESTNIKÓW NASZYCH SZKOLEŃ

„Szkolenie przeprowadzone w profesjonalny sposób w dobrej atmosferze. Poruszone zostały ważne aspekty z zakresu, który obejmowało szkolenie. Informacje i umiejętności przekazane przez świetną trenerkę z bogatym doświadczeniem przydadzą się każdemu, komu zależy na podniesieniu swoich kwalifikacji zawodowych.”

Tomas Baltushka
www.top-ten.com.pl

„To było naprawdę szkolenie a nie odczytana prezentacja. Trener poprzez aranżowanie różnego rodzaju scenek pobudzał nasze umysły do kreatywności. Dyskusjom nie było końca, czas minął za szybko.”

Magdalena Niemiec
www.tako-ar.eu

„Dziękuję prowadzącemu szkolenie za zaangażowanie w przekazywaniu wiedzy i indywidualne podejście do uczestników szkolenia.”

Krzysztof Reliszko
Export- Import E.M. Dobrzyński

„Chcemy podziękować za fachowe, kompetentne i skuteczne szkolenie oraz potwierdzamy doskonałą komunikatywność i duże doświadczenie.”

Pracownicy Sternal International
www.sternal.com.pl

„Bardzo dziękujemy za przeprowadzone szkolenie. Pan prowadzący świetnie przygotowany z zakresu wiedzy o naszej działalności, sympatyczny i pomocny. Wiele wskazówek na pewno wykorzystamy w naszej pracy.”

Małgorzata Mendalka
www.transserwis.pl

„Szkolenie dające dobry fundament do opracowania własnej strategii sprzedaży. Wiele praktycznych informacji, bez zbędnego owijania w bawełnę.”

Robert Rembiasz
www.restal-stg.pl

„Bardzo profesjonalnie przeprowadzone szkolenie, merytorycznie i praktycznie poruszone aspekty umiejętności sprzedażowych. Bardzo miła atmosfera, świetna Trenerka, przyjazne miejsce. Polecam.”

Angelika Jagielska
www.ckis.tczew.pl

„Podczas szkolenia w Łodzi pierwszy raz miałyśmy okazję uczestniczyć w tak fantastycznym spotkaniu. Zmagania w pracy z różnymi sytuacjami okazują się w bardzo prosty a zarazem kreatywny sposób do zrealizowania. Prowadzący spotkanie świetnie obrazowo, życiowo jak i zabawnie przekazał bogate doświadczenie i wiedzę. Bardzo polecam szkolenie organizowane przez tą firmę.”

Ania i Kasia

ZAUFALI NAM:

„Fachowa kadra szkoleniowa, prowadzenie szkolenia na najwyższym poziomie, polecam wszystkim zaczynającym pracę w sprzedaży!!!”

Piotr Hordecki
KAROMI Sp. z o.o.

„Szkolenie prowadzone w luźnej i sympatycznej atmosferze. Prowadzący prezentował bardzo bogatą wiedzę teoretyczną, ale również, co ważne, i praktyczną. Polecam firmę Winners!!!!”

Paulina Zwolińska
www.wspn.org.pl

„Szkolenie spełniło nasze oczekiwania, pomogło w promowaniu produktów naszej firmy oraz budowaniu na zewnątrz pozytywnego jej wizerunku. Oceniam szkolenie, jako wysoce profesjonalne. Technika szkolenia powoduje łatwość przyswajania przekazywanych wiadomości a wpływ na to ma również wiedza, doświadczenie dydaktyczne i wysoka kultura osobista prowadzących.”

Krystyna Rzepa
www.apator.com

„Szkolenie przeprowadzone profesjonalnie, nie było nudno (nikt nie ziewał). Miły, obeznany w temacie prowadzący, który fachowo przekazał nam temat. Pełne zadowolenie, pełen pozytyw! Widać, że prowadzący przygotowany i "żyjący" a nie taki, co gładzi i przynudza. Takich właśnie ludzi Nam trzeba. Wielki plus też za to, że trener ma doskonały kontakt z ludźmi. Dziękuję i pozdrawiam.”

Piotr Wagner
www.mikrokosmos.edu.pl

„Szkolenie przeprowadzone w sposób profesjonalny, dużo ciekawych zagadnień popartych ćwiczeniami praktycznymi, miła atmosfera, firma godna polecenia.”

Angelika Zielińska
www.elkomsystem.pl

„Brałam udział w 2 dniowym szkoleniu we Wrocławiu o tematyce Psychologia zarządzania. Jestem przekonana, że dzięki szkoleniu moje relacje z klientami się polepszą i będzie mi dużo łatwiej nawiązać pozyskać nowych klientów. Szkoleniowiec popierał wiele faktów przykładami, dzięki czemu już dziś, kilka dni po szkoleniu, widzę zmiany w postępowaniu z klientami i efekty mojej przemiany. Polecam wszystkim bardzo serdecznie szkolenie z zakresu Psychologii lub też innych tematów, zapewne równie interesujących i przynoszących pożądaną efekt.”

Magda Chudeusz
www.mcmservice.pl

„Polecam szkolenie, pełen profesjonalizm, idealne podejście do uczestników szkolenia. Trener bardzo doświadczony.”

Katarzyna Szalek
www.pomerania.pl

ZAUFALI NAM: