



A/C Postaw na siebie!



AKADEMIA  
CONTROLLINGU

# Jak skutecznie kierować zespołem i motywować do osiągania celu

(2 dni)

Zapisz się>>



Twój  
pierwszy  
wybór



Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań  
Tel.: 61 852 33 53  
info@akademiacontrollingu.pl  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)

Partner strategiczny  
i wyłączny przedstawiciel  
ICV w Polsce

International Association  
of Controllers



# Jak skutecznie kierować zespołem i motywować do osiągnięcia celu

O skuteczności kierowania zespołem pracowników świadczą wyniki i uzyskana jakość. Cena za rezultaty pracy bywa jednak różna. Niektórym szefom sukcesy przychodzą łatwo, inni harują za wszystkich a niektórzy niestety wypalają się w tej roli. Szkolenie „Jak skutecznie kierować zespołem i motywować do osiągnięcia celu” jest adresowane **do wszystkich, którzy chcą nabyć lub udoskonalić umiejętności wpływania na zachowania pracowników, optymalizacji procesów i rozwijania kompetencji w zespole**. Wszystko po to, aby energii i zapału starczyło wszystkim na dłużej.



W dzisiejszym, dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym, **umiejętność efektywnego zarządzania zespołem i motywowania pracowników** jest kluczowa dla utrzymania przewagi konkurencyjnej. Szczególnie dla **menedżerów**, którzy coraz częściej stają przed wyzwaniami związanymi z optymalizacją procesów, zarządzaniem zasobami ludzkimi oraz maksymalizacją efektywności zespołów, te kompetencje nabierają strategicznego znaczenia.

Nabędziesz **umiejętności niezbędne do skutecznego przywództwa** – od zmiany roli specjalisty w menedżera, poprzez budowanie autorytetu, po zaawansowane techniki motywowania zespołu. Poznasz m.in. **modele przywództwa sytuacyjnego i transformacyjnego**, które pozwolą Ci elastycznie dostosowywać swój styl zarządzania do różnych wyzwań. Dowiesz się, **jak skutecznie wyznaczać cele zgodne z zasadą SMART**,



Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań  
Tel.: 61 852 33 53  
info@akademiacontrollingu.pl  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)

Partner strategiczny  
i wyłączny przedstawiciel  
ICV w Polsce

International Association  
of Controllers



kontrolować procesy oraz oceniać pracowników w **sposób konstruktywny i motywujący**, co przekłada się na wzrost efektywności operacyjnej i finansowej.

Dzięki zastosowaniu **teorii motywacyjnych** (np. Herzberga, Maslowa) oraz narzędzi takich jak **coaching czy model Diltsa**, nauczysz się, jak budować zaangażowanie zespołu bez potrzeby dodatkowych nakładów finansowych. To szczególnie ważne dla osób odpowiedzialnych za finanse, księgowość, controlling i zarządzanie kosztami – **efektywność zespołu to nie tylko wyniki, ale także oszczędności wynikające z redukcji fluktuacji kadr i zwiększenia wydajności pracy.**

Szkolenie oferuje także **praktyczne warsztaty** – możliwość omówienia najczęściej pojawiających się problemów w zarządzaniu ludźmi oraz uzyskania bezpośredniej informacji zwrotnej, co pozwoli Ci od razu **wdrożyć zdobytą wiedzę w codziennej pracy.** Dodatkowo, rozwijanie umiejętności asertywności w zarządzaniu pozwoli Ci lepiej egzekwować ustalenia, skutecznie komunikować krytykę oraz radzić sobie w trudnych sytuacjach bez utraty dobrych relacji w zespole.

**Zapisz się już dziś**, aby nie tylko usprawnić swoje umiejętności zarządzania, ale również podnieść efektywność finansową i operacyjną swojego zespołu. To inwestycja, która szybko zwróci się w postaci wyższej produktywności i lepszych wyników!



Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań  
Tel.: 61 852 33 53  
info@akademiacontrollingu.pl  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)

Partner strategiczny  
i wyłączny przedstawiciel  
ICV w Polsce

International Association  
of Controllers



# Cele szkolenia

Celem głównym szkolenia „Jak skutecznie kierować zespołem i motywować do osiągnięcia celu” jest wyposażenie uczestników w praktyczne umiejętności zarządzania zespołem, optymalizacji procesów oraz motywowania pracowników w sposób skuteczny i zgodny z nowoczesnymi trendami biznesowymi. Szkolenie ma na celu wsparcie osób odpowiedzialnych za zarządzanie w budowaniu efektywnych zespołów, poprawie wyników operacyjnych oraz osiągnięciu celów strategicznych organizacji.

Cele szczegółowe szkolenia:

1. Poznanie technik skutecznego przywództwa i dopasowania stylu zarządzania do potrzeb zespołu.
2. Zgłębienie narzędzi motywacyjnych, wspierających efektywność pracy bez zwiększania kosztów.
3. Opanowanie metod asertywnej komunikacji i zarządzania trudnymi sytuacjami w zespole.



# Dlaczego warto

Warto wziąć udział w tym szkoleniu, ponieważ po jego ukończeniu będziesz potrafić skutecznie zarządzać zespołem, motywować pracowników do osiągania wyższych wyników oraz rozwiązywać trudne sytuacje w sposób profesjonalny i konstruktywny. Zdobyte umiejętności pozwolą Ci zwiększyć efektywność operacyjną i finansową organizacji.

Podczas szkolenia zdobędziesz następujące umiejętności i wiedzę:

1. **Skuteczne przywództwo** – nauczysz się dopasowywać styl zarządzania do poziomu gotowości pracowników, dzięki czemu zyskasz elastyczność w prowadzeniu zespołu na każdym etapie jego rozwoju.
2. **Motywowanie bez dodatkowych kosztów** – opanujesz techniki motywacji pozapłaconej, takie jak rozwój osobisty czy uznanie, co pozwoli Ci budować zaangażowanie w zespole bez obciążania budżetu.
3. **Wyznaczanie i realizacja celów** – poznasz zasady SMART, dzięki którym Twoje cele będą precyzyjne, mierzalne i łatwe do realizacji, nawet w wymagających warunkach biznesowych.
4. **Efektywna komunikacja i delegowanie zadań** – będziesz potrafił jasno komunikować oczekiwania i skutecznie delegować obowiązki, zwiększając odpowiedzialność i samodzielność pracowników.
5. **Radzenie sobie w trudnych sytuacjach** – nauczysz się zarządzać konfliktami i udzielać konstruktywnej krytyki, co pozwoli Ci utrzymać pozytywne relacje w zespole nawet w najtrudniejszych momentach.



# Adresaci szkolenia

## Kto powinien wziąć udział w tym szkoleniu?

Szkolenie „Jak skutecznie kierować zespołem i motywować do osiągnięcia celu” jest adresowane do osób, które odpowiadają za zarządzanie zespołami, optymalizację procesów i efektywność pracowników. Jest szczególnie wartościowe dla tych, którzy chcą udoskonalić swoje kompetencje przywódcze, poprawić motywację w zespołach oraz podnieść wyniki operacyjne i finansowe organizacji. Niezależnie od branży, jeśli kierujesz zespołem lub planujesz awansować na stanowisko menedżerskie, to szkolenie dostarczy Ci niezbędnych narzędzi, aby skutecznie zarządzać pracownikami i ich rozwojem. W szczególności szkolenie adresowane jest do osób na stanowiskach:

1. Dyrektorzy i menedżerowie działów operacyjnych
2. Dyrektorzy i menedżerowie działów finansowych, controllingu i księgowości
3. Specjaliści aspirujący do roli liderów i menedżerów
4. Liderzy w Shared Service Centers
5. Menedżerowie Projektów
6. Kierownicy Zespołów
7. Kierownicy ds. Optymalizacji Procesów
8. Liderzy Zespołów
9. Wszyscy zainteresowani tematyka kierowania zespołami



# Program szkolenia

## Jak skutecznie kierować zespołem i motywować do osiągnięcia celu

### Dzień I

- 1. Zmiana roli w organizacji – specjalista staje się menedżerem:**
  - a. Wyzwania w roli szefa • Budowanie autorytetu
  - b. Źródła wpływu na pracowników
  - c. Expose szefa – narzędzie do kształtowania wizji zespołu
  
- 2. Kluczowe zadania dla menedżera:**
  - a. Informowanie
  - b. Planowanie
  - c. Organizowanie
  - d. Motywowanie
  - e. Kontrolowanie
  - f. Wspieranie
  - g. Ocenianie
  
- 3. Motywowanie – zaangażowanie zespołu i podnoszenie efektywności pracy**
  - a. Motywacja i zaangażowanie – kluczowe różnice i podobieństwa
  - b. Fakty i mity na temat wpływu motywacji na efekty pracy – Teoria X i Y McGregora
  - c. Metody motywowania pozapłacowego – dwuczynnikowa teoria motywacji Herzberga
    - Osiągnięcia
    - Uznanie
    - Odpowiedzialność
    - Wywieranie wpływu
    - Rozwój osobisty
  - d. Piramida potrzeb Masłowa – motywacja z punktu widzenia biologii i psychologii



4. **Przywództwo w praktyce:**
  - a. Zastosowanie stylów zarządzania w różnych momentach życia zespołu
  - b. Dostosowanie stylów zarządzania zespołem do tzw. poziomu gotowości podwładnego (model przywództwa sytuacyjnego Herseya i Blancharda)
  - c. Przywództwo transformacyjne – zasada „4 I” w podejściu do ludzi
  
5. **Doskonalenie umiejętności interpersonalnych w zakresie zlecania zadań:**
  - a. Zasady komunikacji z pracownikami
  - b. Profesjonalny instruktaż
  - c. Określanie poziomu autonomii pracownikom
  
6. **Zarządzanie realizacją zadań:**
  - a. Wyznaczanie celów dopasowanych do strategii organizacji
  - b. Podejmowanie decyzji przez kierownika
  - c. Charakterystyka dobrze sformułowanego celu – zasada SMART
  - d. Identyfikacja zadań i działań na poszczególnych etapach procesu
  
7. **Metody radzenia sobie w trudnych sytuacjach**
  - a. Ocena/ informacja zwrotna dotycząca pracy
  - b. Dyscyplinowanie pracowników
  - c. Konstruktywna krytyka
  - d. Reagowanie za niepokojące zachowania, postawy, błędy
  
8. **Budowa i zarządzanie zespołem:**
  - a. Struktura grupy i role grupowe – typologia Belbina
  - b. Rola jednostki w zespole
  - c. Co decyduje o sukcesie zespołu – zarządzanie różnicami w zakresie kompetencji i cech charakteru
  - d. Typy szefa w kontekście etapów rozwoju pracownika
  - e. Dobre praktyki w kierowaniu zespołem – fazy rozwoju grupy Tuckmana
  - f. Komunikacja wewnątrz zespołu





## Dzień II

1. **Kształtowanie postawy asertywnej (wydawanie poleceń, wymaganie, krytyka, asertywna odmowa):**
  - a. Postawa asertywna (świadomość swoich praw wynikających z powierzonych nam odpowiedzialności, postawy życiowe)
  - b. Efektywne sposoby egzekwowania wspólnych ustaleń
  - c. Sposoby radzenia sobie z emocjami innych ludzi
  - d. Konstrukttywne udzielanie krytyki i oceny
  - e. Pozostawanie w dobrej relacji z osobami, którym odmawiamy
  - f. Techniki i procedury zachowań asertywnych
  
2. **Coaching – prowadzenie osoby ku zmianie na lepsze:**
  - a. Etapy coachingu: definiowanie, planowanie, rozwój, kontrola
  - b. Coaching jako styl zarządzania
  - c. Założenia i metody pracy podczas coachingu
  - d. Model Diltsa w coachingu menedżerskim
  - e. Metody pracy coacha
  - f. Struktura rozmowy coachingowej
  
3. **Omówienie najczęściej pojawiających się problemów w zakresie zarządzania i rozmów z pracownikami:**
  - a. Omówienie wcześniej przygotowanych przez uczestników problemów
  - b. Odniesienie ich do tematów o których mówiliśmy na poprzedniej i na obecnej edycji szkolenia
  - c. Podział uczestników na grupy i przydzielenie im konkretnych tematów i problemów do opracowania
  - d. Omówienie poszczególnych opracowanych tematów – prezentacje na forum
  - e. Informacja zwrotna na temat poszczególnych scenek, co było dobrze, co do poprawy. Dyskusje.
  - f. Podsumowanie opracowanych rozwiązań



Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

## Zapisz się>>



## Trener

### dr Paweł Błaszkwicz

Trener umiejętności menedżerskich

Konsultant, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. Doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii. W pracy doktorskiej zajmował się problematyką motywacji do pracy pod kierunkiem prof. Janusza Czapińskiego. Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. Ukończył socjologię, podyplomowe studia z doradztwa personalnego oraz Studium Menedżerów Personalnych w Gdańsku. Wykładowca na studiach podyplomowych z Zarządzania Zasobami Ludzkimi.

Odpowiedzialny za realizację projektów szkoleniowych i doradczych z zakresu:

- sprzedaż i obsługa klienta,
- umiejętności menedżerskie,
- zaawansowana komunikacja,



Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań  
Tel.: 61 852 33 53  
info@akademiacontrollingu.pl  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)

Partner strategiczny  
i wyłączny przedstawiciel  
ICV w Polsce

International Association  
of Controllers



- kompetencje osobiste,
- współpraca w zespole i wiele innych.

Autor książki **PARTNERSTWO BIZNESOWE Rozwinięcie modelu współpracy controllera z menedżerem >>**

W książce czytelnicy znajdą odpowiedzi na następujące pytania:

- co warto robić aby czuć się w środowisku finansowym partnerem biznesowym?
- jakie są założenia modelu kompetencji partnera biznesowego?
- czy identyfikuję się z wartościami, które zawiera idea partnerstwa biznesowego?
- jakich zmian w zachowaniu i rozwoju postaw wymaga od nas świadome działanie w środowisku finansowym zgodnie z modelem kompetencji controllera?

Zanim rozpoczął pracę jako trener-konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Philips Consumer Electronics Industries w Kwidzynie oraz Flextronics International w Tczewie. Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym). Pełnił role menedżerskie kierując projektami doradczymi i szkoleniowymi.

Stale publikuje artykuły poświęcone zarządzaniu personelem (głównie w Serwisie HR, a także Studiach Socjologicznych i w Personelu). Przeprowadził adaptację narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw (projekt pod nadzorem Stowarzyszenia Pomorskie w Unii oraz Inwestycja w Kadry pod nadzorem Nowoczesnej Firmy).

Specjalizuje się w badaniach organizacyjnych, projektuje i wdraża systemy wspierające zarządzanie rozwojem pracowników w firmie (unikalna metodyka warsztatów strategicznych). Opracowuje narzędzia personalne oraz zarządza projektami zmiany organizacyjnej. Kierownik merytoryczny programów szkoleniowych realizowanych w ramach dotacji Europejskiego Funduszu Społecznego (ogólnopolskie cykle szkoleń).



Od 2001 roku realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Avans, Agalight S.A., Budimex S.A., Bank Zachodni WBK, Boehringer Ingelheim Pharma, C.Hartiwig Gdynia, Delecta, DeLaval Polska, Elektrociepłownia Gdynia, Goodyear Polska, Geofizyka Toruń, GPEC, Instytut Marka Kamińskiego, International Paper Kwidzyn, Invest Komfort, Kujawska Fabryka Manometrów, Legro, LOT, LOTOS, Lukas Bank S.A., Polar Wrocław, Philips Piła, Port Gdynia, Pipelife Polska, PZU, Provident Polska, Prokom Software S.A., Skok im. Mikołaja Kopernika, Strabag S.A. Thompson Polkolor, Poczta Polska, Synthos Oświęcim, Torfarm S.A., Tensho Corporation, ThyssenKrupp Energostal, Telekomunikacja Polska, Organika S.A., Unilever Poznań, Viterra Energy Services, Wojewódzki Urząd Pracy, Związek Pracodawców Kolejowych, Żabka Polska S.A. i innych organizacji.

Uczestnicy jego szkoleń doceniają w ankietach dużą ilość przykładów praktycznych, podoba się forma zajęć praca w grupach, symulacje. Podkreślają kompetencje, profesjonalizm, doświadczenie i jego zaangażowanie.

## Kontakt



Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań

Tel.: 61 852 33 53

[info@akademiacontrollingu.pl](mailto:info@akademiacontrollingu.pl)  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)



Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań  
Tel.: 61 852 33 53  
[info@akademiacontrollingu.pl](mailto:info@akademiacontrollingu.pl)  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)

Partner strategiczny  
i wyłączny przedstawiciel  
ICV w Polsce

International Association  
of Controllers

