



Oferta szkolenia

BUDOWANIE RELACJI SZEFA-PODWŁADNY - ŚWIADOME KSZTAŁTOWANIE AUTORYTETU SZEFA

- WARSZAWA, 12-13.05.2026

ZAŁOŻENIA PROGRAMOWE SZKOLENIA

Wpływ relacji z bezpośrednim szefem na motywację i zaangażowanie w pracę

- Jak budować relację, aby komunikacja była otwarta i służąca podnoszeniu kompetencji, jakości pracy, wydajności itd.?
- Jak budować relacje szef-podwładny, gdy zostałem szefem kolegów – po awansie wewnętrznym?
- Dobór stylu przywództwa do poziomu rozwoju kompetencji i zaangażowania każdego pracownika

Autorytet szefa - świadome kształtowanie

- Czynniki budujące i „niszczące” autorytet szefa
- wpływ sposobu kształtowania relacji na autorytet
- Źródła autorytetu (formalny vs. osobisty)
- modele budowania autorytetu w zespole
- Budowanie zaufania i zaangażowania, empatia i docieranie do potrzeb pracownika

Przywództwo a relacje w zespole

- Przywództwo a skuteczne wywieranie wpływu - jak używać, a nie nadużywać władzy szefa?
- Rola szefa / lidera w zespole
- Różne style przywództwa budowania i relacji z podwładnymi
- Wpływ wyznawanych wartości na relacje w zespole
- Jak lider może wpływać na komunikację w zespole, na zaangażowanie w realizację celów i na tworzenie atmosfery współpracy?

Budowanie zespołu a kształtowanie relacji

- Jak rozwija się każda grupa?
- Co z etapów rozwoju i zasad funkcjonowania grup wynika dla lidera i innych członków zespołu?
- Typy osobowości, role pełnione w zespole i ich wpływ na funkcjonowanie zespołu
- Jak unikać nieświadomych błędów szefa i innych członków zespołu, utrudniających powstanie zgranej drużyny?

Relacje szef-podwładny a konflikty i zarządzanie zmianami

- Etapy typowej reakcji na zmianę
- Jak unikać błędów przy wdrażaniu zmian?
- Jak budować relacje, by zmniejszać opór wobec przyszłych zmian?
- Opór nieświadomie zwiększany przez szefów – tego da się uniknąć!
- Style reakcji psychologicznej na konflikt i co z tym może zrobić każdy szef / lider zespołu?
- Kiedy szef może poprowadzić efektywne mediacje, a kiedy nie powinien?
- Jakie są zasady i etapy prowadzenia mediacji?
- Kiedy zatrudnić zewnętrznego mediatora i o co zadbać, aby skutecznie wesprzeć taki proces?

Jak wdrożyć zdobytą wiedzę w praktykę?

- Tworzenie indywidualnych planów rozwoju stylu zarządzania
- Ewaluacja szkolenia
- Podsumowanie i sieć wsparcia

WYKŁADOWCA**JACEK CZAPSKI**

Trener i konsultant z ponad 23-letnim doświadczeniem, certyfikowany coach ICC. Mgr kulturoznawstwa, Uniwersytet Łódzki. W roku 2000 uzyskała certyfikat trenerski (Neuroedukacja), w 2002 roku ukończyła pierwszy w Polsce kurs dla profesjonalnych coachów prowadzony przez Josepha O'Connora, założyciela ICC (International Coaching Community). W tym też roku uzyskała certyfikat coachingowy ICC. Stale wzbogaca swoją wiedzę poprzez uczestnictwo w szeregu szkoleń i warsztatów prowadzonych przez znakomitych mentorów o międzynarodowej renomie: Christine Hall, Roberta Klause, Roberta Diltsa, Gerarda O'Donovana, dr. Stephena Gilligana. Pracowała 12 lat w TVP na wizji, jako dziennikarka publicystyczna oraz autorka i prowadząca programy studyjne typu talk-show z udziałem ok. 100-osobowej publiczności. Odbiła półroczny staż dziennikarski w BBC. Obecnie swoje doświadczenie medialne wykorzystuje w pracy szkoleniowej i coachingowej z klientami. W karierze trenerskiej i coachingowej przeprowadziła łącznie ponad 1000 dni szkoleniowych (na rynku od 1999 roku) oraz ponad 8000 godzin coachingu biznesowego. Ma doświadczenie w pracy z różnymi typami klientów: międzynarodowego biznesu korporacyjnego, firm z rodzimym kapitałem, środowiska akademickiego oraz spółek Skarbu Państwa. W ciągu ostatnich kilku lat prowadziła projekty dla kadry zarządzającej m.in. firm: Ciech S.A., Operatora Gazociągów Przesyłowych Gaz-System S.A., Toyota Manufacturing Poland, mBank, Clariant Polska, Fresenius Polska. Specjalizacja: wystąpienia publiczne, autoprezentacja, trening medialny, komunikacja i inteligencja emocjonalna w sytuacjach wymagających psychologicznie: konflikt, relacja z trudnym klientem, komunikacja kryzysowa, efektywność osobista: rezyliencja, antystres. W ciągu ostatnich kilku lat prowadziła dwa duże projekty dla kadry spółki Gaz-System, dotyczące komunikacji i wystąpień publicznych – szkolenia z autoprezentacji i sztuki prezentacji dla dyrektorów oddziałów terenowych, kierowników projektów oraz dyrektorów departamentów w centrali firmy (łącznie ok 70 osób) oraz szkolenia, warsztaty i sesje doradcze dla zespołów Departamentu Komunikacji Korporacyjnej, związane z tematyką komunikacji w warunkach konfliktu i presji emocjonalnej.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE**MIEJSCE**

Warszawa, Hotel Ibis Warszawa West Station, ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. nr 16

TERMIN

12-13 maja 2026 r.

CENA*

1980 zł / osobę

* Prosimy o wypełnienie oświadczenia o zwolnieniu z VAT – szkolenie finansowane ze środków publicznych / UE.

CO OBEJMUJE CENA?

- udział w szkoleniu
- materiały szkoleniowe i certyfikaty, catering

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Dzień I

Godz. 09.30-10.00 – przyjazd, rejestracja, kawa powitalna

Godz. 10.00-11.30 – zajęcia merytoryczne

Godz. 11.30-12.00 – przerwa kawowa

Godz. 12.00-13.30 – zajęcia merytoryczne

Godz. 13.30-14.30 – obiad

Godz. 14.30-16.00 – zajęcia merytoryczne

Dzień II

Godz. 09.00-10.30 – zajęcia merytoryczne

Godz. 10.30-11.00 – przerwa kawowa

Godz. 11.00-12.30 – zajęcia merytoryczne

Godz. 12.30-13.30 – obiad

Godz. 13.30-15.00 – zajęcia merytoryczne

SPOSÓB ZGŁOSZENIA

- Podpisany i zeskanowany formularz proszę przesłać na adres: biuro@irwu.pl lub wypełnić zgłoszenie on-line:
<http://www.irwu.pl/formularz-zgloszenia/>

KONTAKT Z ORGANIZATOREM

Lidia Cisek

tel. +48 505-111-035

e-mail: lidia.cisek@irwu.pl

F O R M U L A R Z Z G Ł O S Z E N I A

Prosimy o czytelne wypełnienie formularza i przesłanie skanu na adres e-mail: biuro@irwu.pl

DANE DO FAKTURY INSTYTUCJI ZGŁASZAJĄCEJ NA SZKOLENIE Budowanie relacji szef-podwładny - świadome kształtowanie autorytetu szefa Warszawa, 12-13.05.2026 r. - 1980 zł / osobę			
NABYWCA			
ULICA, NUMER		KOD	
MIEJSCOWOŚĆ		NIP	
ODBIORCA			
ULICA, NUMER		KOD	
MIEJSCOWOŚĆ			
ADRES E-MAIL DO FAKTURY			
OSOBY ZGŁASZANE NA SZKOLENIE			
IMIĘ, NAZWISKO		STANOWISKO	
E-MAIL		TEL. KOM.	
IMIĘ, NAZWISKO		STANOWISKO	
E-MAIL		TEL. KOM.	
IMIĘ, NAZWISKO		STANOWISKO	
E-MAIL		TEL. KOM.	

- ☐ Akceptuję regulamin szkoleń. *
- ☐ Oświadczam, że uczestnictwo w szkoleniu jest finansowane ze środków publicznych, UE. *
- ☐ Wyrażam zgodę na otrzymywanie faktur VAT, faktur korygujących VAT oraz duplikatów faktur i duplikatów faktur korygujących w formie elektronicznej, od Instytutu Rozwoju Wiedzy i Umiejętności Lidia Cisek, Knopin 44E, 11-040 Dobre Miasto, NIP: 529-158-87-55.
- ☐ Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych wyłącznie przez firmę Instytut Rozwoju Wiedzy i Umiejętności Lidia Cisek dla celów organizacji szkolenia. Wiem, że mam prawo do dostępu do swoich danych osobowych, ich poprawiania oraz żądania zaprzestania przetwarzania danych. Podstawą do przetwarzania danych jest umowa o organizację szkolenia/formularz zgłoszenia na szkolenie. Administratorem danych jest Instytut Rozwoju Wiedzy i Umiejętności Lidia Cisek. *
- ☐ Wyrażam zgodę na przysyłanie przez Instytut Rozwoju Wiedzy i Umiejętności Lidia Cisek, na podany powyżej adres poczty elektronicznej informacji handlowych zgodnie z ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2002 r. nr 144, poz. 1204). Zgody udzielam dobrowolnie. Mam prawo do wycofania zgody w dowolnym momencie.

* Pola obowiązkowe

.....
Data i podpis osoby upoważnionej oraz pieczęćka