GBBC
BUSINESS BOOSTER

ABC lidera

szkolenie zamknięte



Kontakt

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Najważniejsze informacje

Od specjalisty do lidera: skąd biorą się problemy i jak je poukładać

Awans na lidera często wygląda tak: wczoraj byliśmy „od dowożenia", dziś mamy dowozić **rezultaty przez ludzi**. Nagle pojawiają się tematy, których wcześniej nie było: autorytet, zasady współpracy, delegowanie, monitorowanie, feedback, trudne rozmowy, konflikty, emocje, spadki zaangażowania. „ABC lidera" porządkuje te podstawy i daje zestaw narzędzi, które da się zastosować od razu:

- jak budować autorytet bez „napięcia" i bez udawania,
- jak kontraktować zasady współpracy w zespole,
- jak dobrać styl zarządzania do sytuacji i do człowieka,
- jak delegować tak, żeby powstawała odpowiedzialność, a nie „zlecenia",
- jak egzekwować i dawać feedback, nie psując relacji,
- jak prowadzić trudne rozmowy, gdy robi się gorąco.

Jakich ryzyk unikasz dzięki szkoleniu ABC lidera?

Z perspektywy uczestnika:

- wejścia w rolę „na czuja" i tracenia autorytetu,
- mikrozarządzania, bo „nikt nie dowozi",
- unikania rozmów i narastania napięć,
- niekonsekwencji w feedbacku i egzekwowaniu,
- konfliktów wynikających z braku jasnych zasad.

Z perspektywy organizacji:

- spadku efektywności zespołów po awansach,
- rotacji i frustracji w zespołach,
- eskalacji problemów do HR i wyższej kadry,
- chaosu informacyjnego i kosztownych błędów w komunikacji.



Korzyści ze szkolenia

Z perspektywy uczestnika:

- większa pewność siebie i klarowność w prowadzeniu ludzi,
- gotowe struktury rozmów: delegowanie, feedback, rozmowy trudne,
- narzędzia do egzekwowania zobowiązań bez „napięcia”,
- umiejętność pracy z różnymi postawami w zespole (od marudera do innowatora).

Z perspektywy organizacji:

- szybsze wejście nowych liderów w rolę (mniej błędów „na starcie”),
- wyższa jakość delegowania, mniej poprawek i mniejsze mikrozarządzanie,
- więcej odpowiedzialności i przewidywalności w zespołach,
- mniej eskalacji do HR/wyższej kadry,
- lepsza kultura feedbacku i większa spójność standardów.

Dla kogo jest szkolenie ABC lidera?

- **Dla nowych liderów** i team leaderów (pierwsze 3–24 miesiące w roli),
- **Dla osób świeżo awansowanych** („wczoraj kolega, dziś przełożony”),
- **Dla liderów projektów**, którzy zarządzają „bez formalnej władzy”,
- **Dla menedżerów,** którzy chcą uporządkować podstawy delegowania, feedbacku i egzekwowania.



Program szkolenia

Moduł I: Liderskie ABC

- Zarządzanie jako osiąganie rezultatów poprzez ludzi - różnice: lider vs specjalista
- Autorytet lidera: fundamenty pewności siebie, władza nieformalna (inspiracja: „Coach Carter")
- Kontrakt zespołowy: jasne normy zachowań i komunikacji (trójkąt satysfakcji Ch. Moore'a)
- Źródła autorytetu w oparciu o trójkąt charyzmy (O. F. Cabane): autodiagnoza mocnych stron i obszarów rozwoju
- „Wczoraj kolega, dziś przełożony" - expose lidera i kontraktowanie zasad współpracy
- Od marudera do innowatora (E. Rogers): jakiej komunikacji potrzebuje 5 postaw w zespole?

Moduł II: Różne style zarządzania - dobieraj styl do sytuacji

- 4 style zarządzania: forsujący, aktywizujący, operacyjny i strategiczny (model przywództwa wszechstronnego) - plusy i „przegięcia"
- Zarządzanie sytuacyjne (Hersey-Blanchard): dopasowanie stylu do rozwoju i zaangażowania pracownika
- „Instrukcje obsługi" 4 poziomów rozwoju pracownika: jak prowadzić, wspierać i rozliczać

Moduł III: ABC motywującej rozmowy delegującej

- Poziomy delegowania: zadanie vs cel vs odpowiedzialność (a etap rozwoju pracownika)
- Rodzaje rozmów delegujących: informowanie, konsultowanie, angażowanie (inspiracje filmowe)
- Trening rozmów delegujących na case'ach uczestników (realne sytuacje)



Program szkolenia

Moduł IV: Monitorowanie i egzekwowanie zobowiązań

- Od nieobecności do regularnej informacji zwrotnej - symulacja 4 stylów (nie)udzielania feedbacku
- 4 „przegięcia liderskie" a motywacja wewnętrzna (Deci, Ryan) - co działa, a co psuje zaangażowanie
- Model FKO (Fakty-Konsekwencje-Oczekiwania): proste narzędzie informacji zwrotnej
- „Przyłapywanie na małych sukcesach" - szybka dawka energii i utrwalanie efektów
- Linia interwencji - konsekwentne egzekwowanie zobowiązań (inspiracja: „Coach Carter")

Moduł V: Gra „Wirtualna firma" - symulacja przepływu informacji w delegowaniu

- Mechanizm kaskadowania informacji w realizacji wspólnego celu
- Przekazywanie zadań vs przekazywanie celu nadrzędnego — konsekwencje 2 podejść
- Komunikowanie sensu działań jako klucz do angażującego delegowania

Moduł VI: Trudne sytuacje w pracy lidera

- Trudne rozmowy - zagrożenie czy szansa?
- „Laboratorium" - trening trudnych rozmów na bazie sytuacji uczestników
- Dobre praktyki reagowania na silne emocje (u pracownika i u lidera)



Trener prowadzący: Michał Kubiak



Michał Kubiak to trener i praktyk zarządzania, który wspiera liderów w budowaniu solidnych podstaw przywództwa. Od kilkunastu lat pracuje z nowymi i świeżo awansowanymi menedżerami, pomagając im przejść od roli specjalisty do roli lidera, który porządkuje pracę zespołu, podejmuje świadome decyzje i bierze realną odpowiedzialność za ludzi.

Zamiast motywacyjnych haseł oferuje konkret: jasne struktury, narzędzia menedżerskie, rytuały pracy zespołowej oraz sposób myślenia, który pozwala liderom działać spokojniej i skuteczniej - nawet w trudnych realiach operacyjnych.

W ramach szkolenia **ABC Lidera** Michał krok po kroku pokazuje, jak budować autorytet, jasno wyznaczać oczekiwania, porządkować priorytety i tworzyć stabilne fundamenty codziennego zarządzania zespołem. To szkolenie zamienia chaos pierwszych miesięcy w spójny system działania lidera.

Masz pytania?

Skontaktuj się z nami!

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363

Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa ewaluacja - praktyczne wzdrożenie wypracowanych rozwiązań	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 6 miesięcy	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 3 miesiace	✗	✓	✗
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
Cena	**28 400 zł**	**21 400 zł**	**17 400 zł**



Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia.** Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

- **Dostarczamy zmianę**
- **Ujarzmiamy chaos**
- **Standaryzujemy wzrost**

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmyi realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szewców chodzących bez butów.Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach



- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

BIOSTAT® MORE THAN STATISTICS

Nasze social media



Zaufali nam

Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszuk,
Prezes Zarządu. AC. S.A.

Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC [...] mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zezpół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)
Gorąco polecam współpracę z GBBC

Paulina Zawiła
Sales Director, dr ERYK S.A.

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowani uczestników w prowadzone zajęcia.

Tomasz Żyła
Dyrektor Departamenrtu Zakupów, Tauron Wytwarzanie

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

Piotr Dębicki,
CEO, Forrmika