Brass Willow

OFERTA KATALOGOWA
IV kwartał 2026 · ważna do 31.12.2026

Warsztaty autorskie

Liderski narzędziownik

CEL SZKOLENIA

Warsztat nastawiony na narzędzia: dbanie o ludzi, budowanie zespołów i komunikacja bez przemocy. Uczestnicy poznają kilkanaście narzędzi przywódczych, ćwiczą je i wybierają kilka do zastosowania we własnej pracy.

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Czas trwania	2 dni (2 × maksymalnie 8 godzin)
Adresaci	liderzy i managerowie: team leadzi, chapter leadzi, line managerowie, Scrum Masterzy
Forma	otwarty (online albo Wrocław, nawet dla jednej osoby) albo zamknięty dla firmy; zamknięty można rozłożyć na krótsze bloki zamiast pełnych dni
Prowadzenie	Kate Hobler
Punkty PDU (PMI)	14 za udział

KIEDY UDZIAŁ JEST ZALECANY

- Uczestnik został liderem i nie otrzymał narzędzi do tej roli.
- Uczestnik zna modele z literatury, ale żadnego nie zastosował w pracy.
- Trudne rozmowy są odkładane, aż jest za późno.
- Nie jest jasne, czy lider pracuje z zespołem, czy z grupą osób.

EFEKTY

Po szkoleniu uczestnik:

- zna kilkanaście narzędzi lidera i ma kilka wybranych do zastosowania od razu,
- wie, jakich błędów przełożonego unikać,
- potrafi ocenić, czy pracuje z zespołem, czy z grupą, i wie, co z tym zrobić,
- wie, gdzie szukać narzędzi do problemów, które pojawią się później.

POGLĄDOWY PROGRAM

Dzień 1

1. Fakt, opinia, projekcja: jak mózg wypełnia luki w tym, co wiemy, i co z tego wynika w codziennej pracy.
2. Jak ograniczać projekcje: przygotowanie do rozmowy i jej prowadzenie.
3. Błędy poznawcze: dziesięć najczęstszych, m.in. efekt potwierdzenia, zakotwiczenie, efekt aureoli i koszty utopione. Gdzie spotykasz je w pracy i jak im przeciwdziałać.
4. Okno zachowań Gordona i bariery komunikacyjne.
5. Komunikat „ty" i komunikat „ja". Uczucia i fałszywe uczucia.
6. Aktywne słuchanie.
7. Radical Candor: po co i jak mówić wprost.

Dzień 2

1. Odpowiedzialność: jak się jej uczyć i czym różni się od rozliczalności.
2. Charyzma i jak się jej nauczyć.
3. Czym jest konflikt: poziomy i eskalacja według Glasla, style rozwiązywania konfliktów, studia przypadków.
4. Jak ludzie nabywają umiejętności: model braci Dreyfus.
5. Motywacja: czym jest, dlaczego trudno nią zarządzać i co ją zabija. Cztery tendencje Gretchen Rubin.
6. Czym grupa różni się od zespołu i dlaczego ma to znaczenie.
7. Opcjonalnie: różnice kulturowe (Culture Map, wymiary Hofstedego).

Program jest poglądowy. Trener dostosowuje go do potrzeb i doświadczenia grupy.

ORGANIZACJA I FORMALNOŚCI

Punkty PDU (PMI)	14 PDU za udział (7 za każdy pełny dzień).
Płatności i formalności	Wystawiamy fakturę VAT na firmę albo osobę fizyczną. Standardowy termin płatności to 14 dni; przelew albo karta. Obsługujemy też firmy spoza Polski.
Przed szkoleniem	Po zapisie uczestnik otrzymuje e-mailem komplet informacji: miejsce, godziny, co przygotować. Adres i godziny potwierdzamy ostatecznie dwa tygodnie przed szkoleniem.
Lunch	Na szkoleniach stacjonarnych lunch jest wliczony w cenę.

CENA KATALOGOWA

wycena po rozmowie

Ceny katalogowe netto, do których doliczany jest podatek VAT. Faktura z 14-dniowym terminem płatności.

Brass Willow Sp. z o.o.
Plac Solny 15, 50-062 Wrocław
NIP: PL8971808826 · KRS 0000557976
Kapitał zakładowy: 50 000,00 zł

Kontakt w sprawie oferty
kontakt@brasswillow.pl
+48 530 537 424
brasswillow.pl

24 kraje
35 000 przeszkolonych osób
70% klientów wraca po więcej