



Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie  
ul. Żołnierska 53, 71-210 Szczecin

Szczecin, dnia 30.07.2019 r.

## OGŁOSZENIE

**Rozeznanie rynku dot. wykonania dzieła:  
opracowania kompletu materiałów e-learningowych dla osób dorosłych w wieku 30+  
do kursu „Szczupłe i zwinne zarządzanie” w ramach programu Akademia Lidera 2.0  
– KOD CPV 80420000-4 Usługi e-learning**

W związku z realizacją projektu i koniecznością opracowania materiałów e-learningowych dla szkoleń dla osób dorosłych w wieku 30+ w programie „Akademia Lidera 2.0”, realizowanych w ramach projektu, prowadzone jest rozeznanie cenowe.

Rozeznanie rynku odbywa się w ramach realizacji projektu "Pigułki kompetencji Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu", współfinansowanego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Nr umowy: POWR.03.01.00-00-T236/18.

W ramach realizacji powyższego projektu planowane jest opracowanie m.in. pełnych materiałów e-learningowych szkoleń dla programu kształcenia „Akademia Lidera 2.0” oraz jego późniejsza realizacja. Program ten służyć ma rozwojowi kompetencji, jest skierowany do osób dorosłych w wieku 30+, chcących samodzielnie rozwijać kompetencje kluczowe, aby przeciwdziałać stagnacji edukacyjnej i społecznemu wykluczeniu. „Akademia Lidera 2.0” to program dydaktyczny składający się z 4 modułów: "Marketing i nowe media" - program kształtujący kompetencje ICT, kreatywność i znajomość nowoczesnych narzędzi komunikacyjno-informatycznych; "Design Thinking" - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, empatią, rozwiązywaniem problemów oraz włączaniem grup docelowych w planowane rozwiązania; „Szcupłe i zwinne zarządzanie” - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, rozwiązywaniem problemów oraz wykorzystywanie nowoczesnych metod zarządzania przedsiębiorstwem; "Przywództwo" - program kształtujący kompetencje związane z komunikacją interpersonalną, zarządzaniem zespołem, kształtowaniem ścieżki rozwoju.

Treść rozeznania wraz z załącznikami dostępna jest na stronie [www.zpsb.pl](http://www.zpsb.pl).

### I. Opis przedmiotu rozeznania rynku:

#### 1. Opracowanie kompletu materiałów e-learningowych dla kursu „Szczupłe i zwinne zarządzanie”

Opracowanie materiałów obejmuje autorskie opracowanie kompletu materiałów do nauki samodzielnej przez Internet dla kursu „Szczupłe i zwinne zarządzanie”, na podstawie opracowanego programu szczegółowego tego kursu. Materiały te mają odpowiadać zakresowi programu, z podziałem na poszczególne moduły, realizować określone w programie szczegółowo efekty kształcenia oraz zawierać możliwość ich weryfikowania dla każdego modułu (np. testy sprawdzające pod koniec każdego modułu oraz test weryfikujący na koniec). Autorskość materiałów obejmuje też realizację pomysłu na innowacyjną, samodzielną naukę dla grupy





docelowej, łączącej naukę z elementami rozrywki, warsztatami online czy ćwiczeniami, pozwalające zainteresować i zaangażować uczestników – osoby dorosłe w wieku 30+ – oraz w atrakcyjny sposób przekazać im skomplikowane aspekty modułów. Materiały powinny być zrealizowane z wykorzystaniem najnowszej metodyki opracowywania materiałów e-learningowych oraz nauczania osób dorosłych, powinny zawierać elementy aktywizujące, ćwiczenia itp.

Przy opracowaniu materiałów należy wziąć pod uwagę, że powinny one zapewniać realizację efektów kształcenia, opracowanych w programie kształcenia dla Programu. Wymagane są tu w równym stopniu umiejętności i doświadczenie w przedmiotowym zakresie modułu, doświadczenie i wiedza dotyczące metod uczenia oraz sposobów angażowania i utrzymania uwagi, a także kreatywność i innowacyjność podejścia do edukacji.

2. Szczegółowy program szkolenia „Szczupłe i zwinne zarządzanie” i opis programu „Akademia Lidera 2.0” znajduje się w załączniku nr 2.
3. Wykonawca musi dysponować wiedzą merytoryczną w zakresie obszaru szkolenia, umiejętnościami w przygotowywaniu materiałów e-learningowych, a także posiadać minimum 3-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze dotyczącym szkolenia w ramach danego kursu – wg zał. nr 2.
4. Podana cena powinna obejmować wykonanie zamówienia w terminie i wg wytycznych otrzymanych od Zamawiającego, czyli Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie. Podana cena obejmuje pełny koszt brutto wykonania całości zamówienia dla wskazanego kursu – wg zał. nr 2.

## II. Termin i sposób przedstawienia oferty cenowej

Prosimy uprzejmie o przesłanie lub złożenie pisemnej oferty w Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu w Szczecinie - Biuro Projektu, ul. Żołnierska 53, pok. 210 (lub pozostawienia na Portierni na parterze), 71-210 Szczecin; lub na adres email: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl), do dnia: **09.08.2019 r. do godziny 15:00** (liczy się data dotarcia oferty do Biura lub wysłania poczty email). Dopuszcza się składanie ofert drogą elektroniczną (skan oferty) – adres: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl).

## III. Sposób porozumiewania się Zamawiającego z oferentami

1. Osobą upoważnioną ze strony Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu do kontaktów z dostawcami jest: p. Agata Mikołajczak, tel. 91/ 8149461, email: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl). Kontakt w dni robocze w godzinach 09:00-17:00.
2. Wszelkie pytania i wątpliwości związane z niniejszym postępowaniem należy zgłaszać w formie pisemnej – email: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl).

## IV. Oferta

1. Oferta powinna zawierać:
  - 1) wypełniony formularz ofertowy z oświadczeniem (zał. nr 1);
  - 2) Powyższe dokumenty i oświadczenia muszą być w formie oryginałów lub kserokopii poświadczonych za zgodność z oryginałem przez osobę/osoby upoważnione do reprezentacji. Dopuszcza się składanie dokumentów drogą elektroniczną (skan dokumentów).





#### V. Kryteria oceny

Informujemy, że kryterium oceny ofert w 100% będzie cena. Prosimy o wskazanie kosztu brutto wykonania całości zamówienia dla wskazanego modułu – wg tabeli w zał. nr 1. Cena powinna być ceną brutto i obejmować wszelkie koszty oferenta, w tym koszt dokonania niezbędnych poprawek, w przypadku uwag opiekuna merytorycznego przed przyjęciem dzieła, koszty przekazania pełni praw autorskich majątkowych do wykonanych w ramach zamówienia dzieł, a także wszelkie obciążenia podatkowe itp. Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert wariantowych. Okres związania ofertą: 30 dni. Jednocześnie informujemy, że przekazana wycena będzie miała charakter wyłącznie informacyjny, służący oszacowaniu wartości zamówienia i nie stanowi podstawy do dalszych czynności handlowych.

#### Załączniki:

1. Formularz ofertowy wraz z oświadczeniem o sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.
2. Szczegółowy program kursu „Szczupłe i zwinne zarządzanie” i opis programu „Akademia Lidera 2.0”.





Załącznik nr 1

miejsowość ....., dnia .....

**FORMULARZ OFERTY ROZEZNANIA CENOWEGO**

**Dane Oferenta**

Nazwa i Adres [ew. pieczęć firmowa]:

**Osoba do kontaktu**

Imię i nazwisko: .....

Adres: .....

Telefon: .....

E-mail .....

W odpowiedzi na ogłoszenie o rozeznaniu rynku z dnia 30.07.2019 r. mające za przedmiot wykonanie dzieła: **Opracowania kompletu materiałów e-learningowych dla osób dorosłych w wieku 30+ do kursu „Szczupłe i zwinne zarządzanie” w ramach programu Akademia Lidera 2.0**, w ramach Projektu "Pigułki kompetencji Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu", nr umowy: POWR.03.01.00-00-T236/18, przedstawiam ofertę cenową dotyczącą realizacji przedmiotu zamówienia w następującym zakresie:

Kurs programu AL 2.0	Cena brutto* (w PLN) za przygotowanie kompletu <b>materiałów e-learningowych</b>
„Szczupłe i zwinne zarządzanie”	

*\* podana cena jest ceną brutto i obejmuje wszelkie koszty oferenta, w tym koszt dokonania niezbędnych poprawek, w przypadku uwag opiekuna merytorycznego przed przyjęciem dzieła, koszty przekazania pełni praw autorskich majątkowych do wykonanych w ramach zamówienia dzieł, a także wszelkie obciążenia podatkowe.*

1. Oświadczam, że dysponuję odpowiednim potencjałem rzeczowym i osobowym zapewniającym należyte wykonanie zamówienia, zgodnie z wymogami ust. 3 Opisu przedmiotu zamówienia.
2. Oświadczam, że znajduję się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.
3. Oświadczam, że zapoznałem/am się z treścią Ogłoszenia oraz uzyskałem/am konieczne informacje niezbędne do przygotowania oferty. Składając ofertę akceptuję postanowienia i wymagania postawione Ogłoszeniem rozeznania rynku.





4. Oświadczam, że jestem osobą upoważnioną do składania oferty w imieniu oferenta.
5. Oświadczam, iż wszystkie informacje zamieszczone w ofercie są aktualne i prawdziwe.
6. Oświadczam, iż w cenie oferty uwzględniono wszystkie wymagania niniejszego Zapytania ofertowego oraz wszelkie koszty związane z realizacją zamówienia.
7. Oświadczam, iż posiadam uprawnienia do wykonywania działalności i czynności objętych przedmiotem zamówienia, jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień.
8. Oświadczam, że składając niniejszą ofertę, jestem świadom i wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Zamawiającego w zakresie i celu niezbędnym do realizacji niniejszego postępowania i ew. realizacji usługi, na czas związania z ofertą lub czas realizacji usługi oraz ew. reklamacji.

.....  
Data i podpis osoby uprawnionej ze strony Oferenta (imię i nazwisko)





Załącznik nr 2

Opis ramowy programu „Akademia Lidera 2.0” i kursu „Szczupłe i zwinne zarządzanie”

## „Akademia Lidera 2.0”

Celem głównym projektu jest rozwój oferty uczelni w zakresie trzeciej misji skierowanej do osób dorosłych (aktywnych zawodowo w wieku 30+), poprzez opracowanie programu kształcenia i jego realizację służącego rozwijaniu kompetencji.

Grupa docelowa: osoby dorosłe w wieku 30+, chcące samodzielnie rozwijać kompetencje kluczowe aby przeciwdziałać stagnacji edukacyjnej i społecznemu wykluczeniu. Szczególnym wsparciem zostaną objęte osoby w wieku 45+ jako te, które w największym stopniu podatne są na marginalizację zawodową. Osoby w tym wieku często uważają, że zakończyły już proces uczenia się i wsparcie ma na celu rozbudzić aktywność edukacyjną, ale także zwrócić uwagę, iż uczelnia jest nie tylko miejscem kształcenia formalnego (na I, II czy III stopniu) ale także miejscem gdzie można się uczyć przez całe życie. Ze względu na rodzaj proponowanego wsparcia w większości będą to osoby z min. wykształceniem średnim.

Osoby dorosłe chcemy przekonać, że na naukę i rozwijanie kompetencji nigdy nie jest za późno. Chcemy także pokazać, iż uczelnia wyższa może być integratorem działań związanych z uczeniem się przez całe życie, a nie jest tylko miejscem realizacji studiów I i II stopnia.

Potrzeby, oczekiwania, bariery osób dorosłych – które należy uwzględnić w przygotowanych materiałach:

1. Podniesienie pożądanych umiejętności poszukiwanych na rynku pracy (m.in. ICT, pracy w zespole, kreatywności, krytycznego i logicznego myślenia, rozwiązywania problemów, znajomości nowych metod zarządzania)
2. Stereotypowe myślenie o LLL realizowanym przez uczelnie wyższe - uczelnie są często postrzegane przez pryzmat zamkniętych form kształcenia o tradycyjnym sposobie realizacji, gdzie reakcja na potrzeby rynku pracy i słuchaczy ogranicza się jedynie do projektowania nowych kierunków studiów czy studiów podyplomowych; niepostrzeganie jej jako integratora uczenia się, także skierowanego do osób nie posiadających wykształcenia wyższego.
3. Brak przekonania o przydatności wiedzy uczelnianej w realnym zawodowym świecie.
4. Brak specjalistycznej oferty dla osób spoza społeczności akademickiej w obszarze zarządzania, co znacząco ogranicza możliwości współpracy z regionalnymi kadrami gospodarki.

Program dydaktyczny Akademia Lidera 2.0 skierowany do osób dorosłych w wieku 30+ (ze szczególnym uwzględnieniem osób pow. 40 r.ż.) składający się z 4 modułów/kursów: "Marketing i nowe media" - program kształtujący kompetencje ICT, kreatywność i znajomość nowoczesnych narzędzi komunikacyjno-informatycznych; "Design Thinking" - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, empatią, rozwiązywaniem problemów oraz włączaniem grup docelowych w planowane rozwiązania; „Szczupłe i zwinne zarządzanie” - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, rozwiązywaniem problemów oraz wykorzystywanie nowoczesnych metod zarządzania przedsiębiorstwem; "Przywództwo" - program kształtujący kompetencje związane z komunikacją interpersonalną, zarządzaniem zespołem, kształtowaniem ścieżki rozwoju.



PROJEKT "Pigułki kompetencji Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu" (Nr umowy: POWR.03.01.00-00-T236/18)

**KARTA PROGRAMU** AKADEMIA LIDERA 2.0

rok opracowania: 2019

numer kursu / części	KURS M4.1							
nazwa kursu / części	Przywództwo				ECTS		lider kursu	
KURS	M4 PRZYWÓDZTWO					jęz. wykładowy	polski	liczba godzin kontaktowych łącznie
								30

**ISTOTA I CELE KURSU**

Krótki opis i katalog celów

Przywództwo to obszar kompetencyjny, na który składają się umiejętności z zakresu ustalania celu, wizji i misji, świadomości zasobów, działania na rzecz innych, zmiany nawyków, uważności, aktywnego słuchania, asertywności i kalkulowania ryzyka. Moduł przewiduje, że użytkownik będzie samodzielnie podejmował decyzje, potrafił krytycznie ocenić swoje działania i działania zespołu, którym kieruje, będzie przyjmował odpowiedzialność za skutki tych działań, podniesie kompetencje związane z komunikacją interpersonalną, zarządzaniem zespołem i kształtowaniem ścieżki rozwoju.

**STRUKTURA KURSU**

numer modułu	KURS M4.1 moduł 4.1.1.	KURS M4.1 moduł 4.1.2.	KURS M4.1 moduł 4.1.3.	KURS M4.1 moduł 4.1.4.
nazwa modułu	Zdolności przywódcze - czy można się tego nauczyć?	Lider dojrzały - lider kompletny; cechy, zachowania, umiejętności	Motywowanie zespołów, skuteczne delegowanie zadań	Praca feedbackiem - jak to robi świadomy lider?
prowadzący				
punkty ECTS				

**EFEKTY KSZTAŁCENIA**

obszar efektów	opis efektu kształcenia <i>(od 3-5 efektów na obszar; treść nie dłuższa, niż szerokość wiersza)</i>	odniesienie do KIERUNKOWYCH efektów kształcenia  (→ ZOBACZ LEGENDE)	moduł realizujący dany efekt	sposoby weryfikacji efektów kształcenia												
				egzamin pisemny	zaliczenie pisemne	praca pisemna (esej, referat, itp.)	ćwiczenia, zadania	test wiedzy	projekt zespołowe	projekt indywidualne	prezentacja zadania indywidualnego / grupowego	udział w dyskusji	case study indywidualnie	case study zespołowe	inne aktywności	uwagi
WIEDZA	Rozumie czym różni się zarządzanie od przewodzenia.	Z1_W04	Zdolności przywódcze - czy można się tego nauczyć?				X	X				X	X		X	
	Zna zestaw kompetencji lidera (z obszaru samoprzywództwa oraz drabiny przywództwa).	Z1_W05	Lider dojrzały - lider kompletny; cechy, zachowania, umiejętności				X			X		X		X		
	Wie w jaki sposób budować autorytet nieformalny szefa w zespole i organizacji.	Z1_W04 Z1_W05	Motywowanie zespołów, skuteczne delegowanie zadań				X		X	X				X	X	
	Ma świadomość roli otwartości na odmienne zdanie, samego siebie, istoty pragmatyzmu, pokory, optymizmu.	Z1_W04 Z1_W05	Lider dojrzały - lider kompletny; cechy, zachowania, umiejętności				X						X		X	
	Zna rodzaje informacji zwrotnej.	Z1_W05	Praca feedbackiem - jak to robi świadomy lider?				X				X	X				
UMIĘJĘTNOŚCI	Umie aktywnie słuchać i zorientowany jest na permanentne uczenie się.	Z1_U04 Z1_U03	Zdolności przywódcze - czy można się tego nauczyć?				X	X				X	X		X	
	Potrafi balansować pomiędzy potrzebami (indywidualnymi, grupy i organizacji).	Z1_U03 Z1_U04	Lider dojrzały - lider kompletny; cechy, zachowania, umiejętności				X			X		X		X		
	Umie zastosować wybrane interwencje menedżerskie, budujące pozycję lidera w organizacji.	Z1_U02	Motywowanie zespołów, skuteczne delegowanie zadań				X		X	X				X	X	
	Potrafi udzielić informacji zwrotnej z uwzględnieniem cyklu życia pracownika, jego stylu myślenia itp.	Z1_U02	Praca feedbackiem - jak to robi świadomy lider?				X		X	X						
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	Ma świadomość roli Inteligencji Wielorakich (w tym emocjonalnej) i jest gotów nad nimi pracować.	Z1_K01	Zdolności przywódcze - czy można się tego nauczyć?				X	X				X	X		X	
	Świadomość znaczenia kształcenia przez całe życie.	Z1_K01	Lider dojrzały - lider kompletny; cechy, zachowania, umiejętności				X			X		X		X		
	Potrafi akceptować różnorodność w grupie i wykorzystywać ją do tworzenia nowych zespołów.	Z1_K04	Motywowanie zespołów, skuteczne delegowanie zadań				X		X	X				X	X	
	Potrafi pracować w zespole.	Z1_K03	Motywowanie zespołów, skuteczne delegowanie zadań				X		X	X				X	X	
	Potrafi wchodzić w zdrowe interakcje społeczne dbając o transparentną komunikację.	Z1_K02	Praca feedbackiem - jak to robi świadomy lider?				x		x	x						

NAKLAD PRACY STUDENTA								
nazwa modułu	Zdolności przywódcze - czy można się tego nauczyć?		Lider dojrzały - lider kompletny; cechy, zachowania, umiejętności		Motywowanie zespołów, skuteczne delegowanie zadań		Praca feedbackiem - jak to robi świadomy lider?	
struktura nakładu pracy	liczba godzin kontaktowych	8	liczba godzin kontaktowych	8	liczba godzin kontaktowych	8	liczba godzin kontaktowych	6
	w tym:		w tym:		w tym:		w tym:	
	wykład	1	wykład	1	wykład	1	wykład	1
	ćwiczenia	2	ćwiczenia	2	ćwiczenia	2	ćwiczenia	2
	warsztat praktyczny	3	warsztat praktyczny	3	warsztat praktyczny	3	warsztat praktyczny	3
	inne...	2	inne...	2	inne...	2	inne...	
	praca własna uczestnika (= 0)		praca własna uczestnika (= 0)		praca własna uczestnika (= 0)		praca własna uczestnika (= 0)	
łącznie nakład pracy uczestnika	8	łącznie nakład pracy uczestnika	8	łącznie nakład pracy uczestnika	8	łącznie nakład pracy uczestnika	6	

nazwa modułu	Zdolności przywódcze - czy można się tego nauczyć?		Lider dojrzały - lider kompletny; cechy, zachowania, umiejętności		Motywowanie zespołów, skuteczne delegowanie zadań		Praca feedbackiem - jak to robi świadomy lider?	
<b>METODY DYDAKTYCZNE</b>								
Adekwatne metody		Adekwatne metody		Adekwatne metody		Adekwatne metody		
prezentacja multimedialna		prezentacja multimedialna		case study		ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących		ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących
wykład		case study		ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących		dyskusja grupowa		dyskusja grupowa
dyskusja grupowa		ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących		gry symulacyjne, menedżerskie, strategiczne				
rozwiązywanie zadań		dyskusja grupowa		odgrywanie ról				
case study		gry symulacyjne, menedżerskie, strategiczne		rozwiązywanie zadań				
ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących								
<b>WYMAGANIA WSTĘPNE I FORMALNE</b>								
Wiedza i umiejętności jakie powinien posiadać uczestnik przed rozpoczęciem kursu		Wiedza i umiejętności jakie powinien posiadać uczestnik przed rozpoczęciem kursu		Wiedza i umiejętności jakie powinien posiadać uczestnik przed rozpoczęciem kursu		Wiedza i umiejętności jakie powinien posiadać uczestnik przed rozpoczęciem kursu		
Podstawowa wiedza z zakresu komunikacji i aktywnego słuchania		Podstawowa wiedza na temat umiejętności przywódczych		Podstawowa wiedza na temat kompetencji lidera (wiedza, umiejętności, postawy)		Podstawowa wiedza z zakresu technik komunikacji		
<b>SPOSOBY WERYFIKACJI EFEKTÓW KSZTAŁCENIA</b>								
ocena końcowa		ocena końcowa		ocena końcowa		ocena końcowa		
Adekwatne formy zaliczeń	Procent wpływu na ocenę końcową	Adekwatne formy zaliczeń	Procent wpływu na ocenę końcową	Adekwatne formy zaliczeń	Procent wpływu na ocenę końcową	Adekwatne formy zaliczeń	Procent wpływu na ocenę końcową	
test wiedzy	50	prezentacja zadania indywidualnego / grupowego	50	prezentacja zadania indywidualnego / grupowego	50	ćwiczenia, zadania	50	
udział w dyskusji	50	ćwiczenia, zadania	50	ćwiczenia, zadania	50	prezentacja zadania indywidualnego / grupowego	50	
<b>CELE EDUKACYJNE MODUŁÓW</b>								
Skatalogowane cele modułu		Skatalogowane cele modułu		Skatalogowane cele modułu		Skatalogowane cele modułu		
Zapoznanie uczestników z podstawowymi zagadnieniami dotyczącymi kompetencji przywódczych. Kształtowanie wiedzy z zakresu różnych stylów przywództwa oraz umiejętności w zakresie aktywnego słuchania, ciągłego uczenia się, rozwiązywania problemów.		Dostarczenie wiedzy dotyczącej sposobów identyfikacji poszczególnych cech, zachowań i umiejętności skutecznego lidera. Kształtowanie umiejętności rozwijania tych cech.		Zapoznanie uczestników z technikami efektywnej komunikacji. Kształtowanie umiejętności motywowania zespołów, skutecznego delegowania zadań, pracy z feedbackiem.		Zapoznanie uczestników z rodzajami informacji zwrotnej. Kształtowanie praktycznej umiejętności udzielania informacji zwrotnej.		
<b>TREŚCI PROGRAMOWE</b>								
Zakres merytoryczny modułu		Zakres merytoryczny modułu		Zakres merytoryczny modułu		Zakres merytoryczny modułu		
1/ Przywództwo jako zestaw umiejętności, nad którymi można pracować - tak na korzyść zespołu, jak również samego siebie. 2/ Aktywne słuchanie jako podstawowa kompetencja lidera. 3/ Zdolności przywódcze - jako wiedza połączona z umiejętnością rozwiązywania problemów. 4/ Kształtowanie wiedzy z zakresu różnych stylów przywództwa oraz umiejętności w zakresie aktywnego słuchania, ciągłego uczenia się, rozwiązywania problemów. 5/ Podstawowe zagadnienia dotyczące kompetencji przywódczych - stworzenie IPD.		1/ Rozwój kompetencji lidera (z obszaru drabiny przywództwa - samoprzywództwo, przywództwo indywidualne, przywództwo zespołowe, przywództwo organizacyjne). 2/Otwartości na odmienne zdanie, samego siebie, istoty pragmatyzmu, pokory, optymizmu - gra symulacyjna/szkoleniowa. 3/ Cztery style przywództwa (kontinuum przywództwa). 4/ Rozwój kompetencji przywódczych - stworzenie IPD.		1/ Techniki efektywnej komunikacji. 2/ Efektywne motywowanie zespołów. 3/ Skuteczne delegowanie zadań.		1/ Praca z feedbackiem. 2/Udzielanie informacji zwrotnej. 3/Budowanie kultury informacji zwrotnej.		
<b>WYKAZ LITERATURY PODSTAWOWEJ I UZUPEŁNIAJĄCEJ</b>								
Zalecane pozycje literatury		Zalecane pozycje literatury		Zalecane pozycje literatury		Zalecane pozycje literatury		
literatura podstawowa		literatura podstawowa		literatura podstawowa		literatura podstawowa		
<ul style="list-style-type: none"> <li>•John Maxwell, "Kształtowanie Liderów" Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2018</li> <li>•Patrick Lencion, Cztery obsesje wyjątkowego szefa, Wyd. MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Cynthia A.Montgomery, "Strateg: bądź takim liderem, jakiego potrzebuje Twoja firma", Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2012</li> <li>•Anna Sarnacka – Smith "Everest Lidera. O wartościach, silnym zespole i skutecznym przywództwie", OnePress, Warszawa, 2017</li> <li>•Alex Ferguson. Być Liderem, Sine Qua Non, Kraków, 2016</li> <li>•Adam Grant, Buntownicy. Kreatywni liderzy zmieniają świat, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Brian Tracy, Jak przewodzią najlepsi liderzy, MT Biznes, Warszawa, 2015</li> <li>•Ken Blanchard, Jednominutowy Menadżer Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2010</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>•John Maxwell, "Kształtowanie Liderów" Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2018</li> <li>•Patrick Lencion, Cztery obsesje wyjątkowego szefa, Wyd. MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Cynthia A.Montgomery, "Strateg: bądź takim liderem, jakiego potrzebuje Twoja firma", Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2012</li> <li>•Anna Sarnacka – Smith "Everest Lidera. O wartościach, silnym zespole i skutecznym przywództwie", OnePress, Warszawa, 2017</li> <li>•Alex Ferguson. Być Liderem, Sine Qua Non, Kraków, 2016</li> <li>•Adam Grant, Buntownicy. Kreatywni liderzy zmieniają świat, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Brian Tracy, Jak przewodzią najlepsi liderzy, MT Biznes, Warszawa, 2015</li> <li>•Ken Blanchard, Jednominutowy Menadżer Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2010</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>•"Strateg: bądź takim liderem, jakiego potrzebuje Twoja firma", Wydawnictwo MT Biznes, Anna Sarnacka – Smith "Everest Lidera. O wartościach, silnym zespole i skutecznym przywództwie", OnePress, Warszawa, 2017</li> <li>•Patrick Lencion, Cztery obsesje wyjątkowego szefa, Wyd. MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Cynthia A.Montgomery, "Strateg: bądź takim liderem, jakiego potrzebuje Twoja firma", Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2012</li> <li>•Anna Sarnacka – Smith "Everest Lidera. O wartościach, silnym zespole i skutecznym przywództwie", OnePress, Warszawa, 2017</li> <li>•Alex Ferguson. Być Liderem, Sine Qua Non, Kraków, 2016</li> <li>•Adam Grant, Buntownicy. Kreatywni liderzy zmieniają świat, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Brian Tracy, Jak przewodzią najlepsi liderzy, MT Biznes, Warszawa, 2015</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>•John Maxwell, "Kształtowanie Liderów" Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2018</li> <li>•Patrick Lencion, Cztery obsesje wyjątkowego szefa, Wyd. MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Cynthia A.Montgomery, "Strateg: bądź takim liderem, jakiego potrzebuje Twoja firma", Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2012</li> <li>•Anna Sarnacka – Smith "Everest Lidera. O wartościach, silnym zespole i skutecznym przywództwie", OnePress, Warszawa, 2017</li> <li>•Alex Ferguson. Być Liderem, Sine Qua Non, Kraków, 2016</li> <li>•Adam Grant, Buntownicy. Kreatywni liderzy zmieniają świat, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2017</li> <li>•Brian Tracy, Jak przewodzią najlepsi liderzy, MT Biznes, Warszawa, 2015</li> <li>•Ken Blanchard, Jednominutowy Menadżer Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa, 2010</li> </ul>		
literatura uzupełniająca		literatura uzupełniająca		literatura uzupełniająca		literatura uzupełniająca		

informacje o zawartości merytorycznej, metodach, kryteriach zaliczenia, itp.