

Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska



**System Treningowy STRUCTOGRAM®
(STRUCTOGRAM® 1 Klucz do poznania
siebie, STRUCTOGRAM® 2 Klucz do
poznania drugiego człowieka,
STRUCTOGRAM® 3 Klucz do praktycznego
zastosowania, STRUCTOGRAM® 4 Klucz
do przywództwa i budowania zespołu)**

Numer usługi 2024/02/22/14574/2079574

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 23.11.2024 do 27.11.2024

6 088,00 PLN brutto

6 088,00 PLN netto

173,94 PLN brutto/h

173,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzące działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	35
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do rozpoznawania biostruktury klientów i lepszego dostosowania komunikatu sprzedażowego. Przygotowuje uczestnika do osiągnięcia poprawnych relacji z klientem, pracownikiem i unikania zbędnych konfliktów. Podczas szkolenia zostanie przygotowany do skutecznego finalizowania transakcji i wyróżniania się na rynku pracy. Usługa przygotowuje do rozróżniania stylów kierowania zespołem i budowania zespołu opartego na zaufaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększona świadomość w komunikacji z drugim człowiekiem, lepsza komunikacja z klientem i efektywniejsze zarządzanie zespołem, innowacyjność i kreatywność w oferowaniu usług i produktów, poprawa relacji ze współpracownikami oraz klientami, zwiększona efektywność i motywacja.	Obserwacja umiejętności komunikacji z drugim człowiekiem i sposoby przedstawiania swoich produktów. Ocena zrozumienia poznanej wiedzy poprzez ćwiczenia wykonywane podczas szkolenia, zaangażowanie w pracę w grupach, feedback od uczestników.	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Zdobycie wiedzy i podniesienie efektywności w komunikacji z innymi ludźmi natychmiastowo po zakończeniu szkolenia. Dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb dla każdego klienta w bazie w pierwszym miesiącu pracy po zakończeniu szkolenia. Zwiększenie sprzedaży o minimum 1 dodatkową transakcję przeprowadzoną zgodnie z poznaną wiedzą w ciągu 3 miesięcy po zakończeniu szkolenia.

Efekt usługi

1. Poprawa satysfakcji klientów zweryfikowaną poprzez przeprowadzoną ankietę i zwiększoną liczbę pozytywnych opinii i komentarzy obsługi klienta.
2. Efektywność zespołu zweryfikowaną poprzez zmniejszenie czasu reakcji na potrzeby klientów oraz efektywne wdrażanie poznanego materiału. Poprawa współpracy pomiędzy współpracownikami i właścicielami. Zmniejszenie ilości skarg wpływających do firmy, które często wynikały z nieporozumień w firmie.
3. Wskaźniki biznesowe zweryfikowane poprzez wzrost sprzedaży produktów lub usług.
4. Informacja zwrotna od pracowników zweryfikowana poprzez zwiększenie ich zaangażowania, większej motywacji, poprawę relacji, lepsza praca zespołowa.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Przygotowanie podsumowania z zebranych ankiet po zakończonej usłudze lub rozpisanie rekomendacji na dalsze kroki, które pomogą w dalszym rozwoju.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument zawiera efekty uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, potwierdza.

Program

Moduł I

Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.
- Ćwiczenia integracyjne.

Moduł II

Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi

- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Dlaczego postrzegasz pewne rzeczy inaczej niż inni i jaki wpływ ma na to aktywność poszczególnych części mózgu?
- Jak działa Structogram® ?

Moduł III

Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału

- Analiza Twojej biostruktury: jaki wpływ na Twoje postrzeganie świata mają poszczególne kolory i ich relacja w Twojej biostrukturze.
- Jakie szanse dla Ciebie wiążą się z wykorzystaniem Twojej biostruktury?
- Jakie wyzwania związane z Twoją biostrukturą możesz napotykać?

Moduł IV

Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał.

- Rozpoznanie swojego potencjału – Twoje silne strony i możliwości ich wykorzystania w pracy.
- Twoje słabe strony - jak je zrekompensować swoimi mocnymi stronami.
- Zaufanie a biostruktura.

Moduł V

Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę

- Zwiększ efektywność wykonywania swoich obowiązków.
- Buduj naturalną wiarygodność.
- Przygotuj się do wprowadzania zmian w firmie.
- Wypracuj schemat osiągania celów i automotywacji.

Moduł VI

Biostruktura a rzeczywistość

- W jaki sposób Twoja biostruktura kreuje Twoją rzeczywistość?
- Jak zwiększyć swoją wrażliwość na przekonania i uprzedzenia przeszkadzające w relacjach z innymi?

Moduł VII

Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

- Elementy poznawcze i analiza Triomapy.
- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.
- Szanse i ryzyka wynikające z biostruktury – powtórzenie.

Moduł VIII

Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?

- Jaki potencjał ma Twoja relacja z osobą o danej biostrukturze?
- Jakie ryzyka wiążą się z relacją z osobą o danej biostrukturze?
- Jak polepszyć relacje z innymi ludźmi dzięki znajomości biostruktury?
- Jak rozpoznać potrzeby innych ludzi dzięki znajomości jego biostruktury?

Moduł IX

Twój zespół i jego potencjał

- Jaką strukturę ma Twój zespół?
- Jakie są szanse i ryzyka związane z daną strukturą?
- Jak komunikować w danym zespole ?

Moduł X

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznaną istotą.

Moduł XI

Decyzja kupna

- Motywy zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

Moduł XII

Sygnaly produktu

- Naturalne i sztuczne sygnały produktu.
- Odbiór sygnałów.
- Analiza produktu.

Moduł XIII

Narzędzia wspierające przekaz produktu

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Neuromarketing.
- Neuro PR.

Moduł XIV

Sprzedaż : faza kontaktu

- Niewerbalne nawiązanie kontaktu.
- Indywidualny dystans.
- Nawiązanie kontaktu werbalnego.

Moduł XV

Sprzedaż: faza informacji

- Analiza potrzeb
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

Moduł XVI

Sprzedaż : faza transakcji

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Moduł XVII

- **Przywództwo: podstawy**
- Fakty i mity na temat przywództwa.
- Cechy idealnego szefa a jego biostruktura.
- Biostruktura szefa a biostruktura pracownika – jaka jest zależność?
- Cztery płaszczyzny efektywnej współpracy.

Moduł XVIII

Rekrutacja pracowników

Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

Moduł XIX

Praca zespołu

Jak motywować poszczególnych pracowników? Jak dobierać obowiązki członkom zespołu, by zwiększyć efektywność? Jak przedstawić pracownikom ich obowiązki, by zwiększyć ich zaangażowanie?

Moduł XX

Proces przywództwa

Narzędzia wspomagające proces. Koncentracja na faktach. Koncentracja na celach. Koncentracja na ludziach. Sposoby przewodzenia a biostruktura przywódcy. Style zarządzania i gotowość Twojego pracownika.

Moduł XXI

Przewodzenie samemu sobie

Określenie własnych celów jako przywódcy oraz członka zespołu. Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

Moduł XXII

Zakończenie szkolenia

- Podsumowanie poznanej wiedzy.
- Rozdanie certyfikatów.
- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 44

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 44 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	23-11-2024	10:00	10:15	00:15
2 z 44 Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi	Anna Urbańska	23-11-2024	10:15	11:30	01:15
3 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	23-11-2024	11:30	11:45	00:15
4 z 44 Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału	Anna Urbańska	23-11-2024	11:45	13:00	01:15
5 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	23-11-2024	13:00	14:00	01:00
6 z 44 Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał.	Anna Urbańska	23-11-2024	14:00	15:30	01:30
7 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	23-11-2024	15:30	15:45	00:15
8 z 44 Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę	Anna Urbańska	23-11-2024	15:45	16:50	01:05
9 z 44 Zakończenie szkolenia	Anna Urbańska	23-11-2024	16:50	17:00	00:10
10 z 44 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	24-11-2024	10:00	10:15	00:15
11 z 44 Biostruktura a rzeczywistość	Paweł Jarząbek	24-11-2024	10:15	11:30	01:15
12 z 44 Przerwa	Paweł Jarząbek	24-11-2024	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 44 Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi	Paweł Jarząbek	24-11-2024	11:45	13:00	01:15
14 z 44 Przerwa	Paweł Jarząbek	24-11-2024	13:00	14:00	01:00
15 z 44 Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Paweł Jarząbek	24-11-2024	14:00	15:30	01:30
16 z 44 Przerwa	Paweł Jarząbek	24-11-2024	15:30	15:45	00:15
17 z 44 Twój zespół i jego potencjał	Paweł Jarząbek	24-11-2024	15:45	16:50	01:05
18 z 44 Zakończenie szkolenia	Paweł Jarząbek	24-11-2024	16:50	17:00	00:10
19 z 44 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	25-11-2024	10:00	10:15	00:15
20 z 44 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	25-11-2024	10:15	11:30	01:15
21 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2024	11:30	11:45	00:15
22 z 44 Decyzja kupna	Anna Urbańska	25-11-2024	11:45	13:00	01:15
23 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2024	13:00	14:00	01:00
24 z 44 Sygnały produktu	Anna Urbańska	25-11-2024	14:00	15:30	01:30
25 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2024	15:30	15:45	00:15
26 z 44 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	25-11-2024	15:45	17:00	01:15
27 z 44 Sprzedaż : faza kontaktu	Anna Urbańska	26-11-2024	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	26-11-2024	11:30	11:45	00:15
29 z 44 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	26-11-2024	11:45	13:00	01:15
30 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	26-11-2024	13:00	14:00	01:00
31 z 44 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	26-11-2024	14:00	15:30	01:30
32 z 44 Przerwa	Anna Urbańska	26-11-2024	15:30	15:45	00:15
33 z 44 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	26-11-2024	15:45	16:50	01:05
34 z 44 Zakończenie szkolenia	Anna Urbańska	26-11-2024	16:50	17:00	00:10
35 z 44 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	27-11-2024	10:00	10:15	00:15
36 z 44 Przywództwo: podstawy	Paweł Jarząbek	27-11-2024	10:15	11:30	01:15
37 z 44 Przerwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	11:30	11:45	00:15
38 z 44 Rekrutacja pracowników	Paweł Jarząbek	27-11-2024	11:45	13:00	01:15
39 z 44 Przerwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	13:00	14:00	01:00
40 z 44 Praca zespołu	Paweł Jarząbek	27-11-2024	14:00	15:30	01:30
41 z 44 Przerwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	15:30	15:45	00:15
42 z 44 Proces przywództwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	15:45	16:15	00:30
43 z 44 Przewodzenie samemu sobie	Paweł Jarząbek	27-11-2024	16:15	16:50	00:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
44 z 44 Zakończenie szkolenia	Paweł Jarząbek	27-11-2024	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 088,00 PLN
Koszt usługi netto	6 088,00 PLN
Koszt godziny brutto	173,94 PLN
Koszt godziny netto	173,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

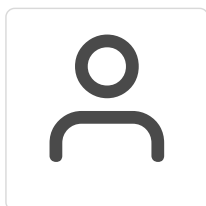
Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu.

W latach dziewięćdziesiątych, jako jeden z pierwszych Polaków, uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora serii książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtney Smitha, Blaira Singera, Anthonego Robbinsa, T.Harva Eker i Alexa Mandossiana.

Międzynarodowy certyfikowany trener systemu treningowego Structogram

Od 2012 roku trener Structogram Polska, swoją wiedzę przekazuje na szkoleniach oraz wykładach na wyższych uczelniach.



2 z 2

Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consulingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych. Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu

interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprofilaktyki, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii
Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

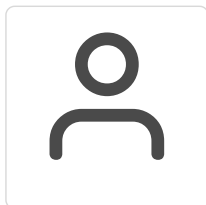
Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał

Adres

ul. Chełmińska 144
86-300 Grudziądz
woj. kujawsko-pomorskie

Hotel RAD, ul. Chełmińska 144, 86-300 Grudziądz

Kontakt



Weronika Dzikowska

E-mail veronika@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070