



## Licencja Trenerska - (System Treningowy STRUCTOGRAM®)

Numer usługi 2024/02/27/14574/2083595

30 000,00 PLN brutto

30 000,00 PLN netto

2 142,86 PLN brutto/h

2 142,86 PLN netto/h

Centrum  
Edukacyjno  
Consultingowe  
CONCRET Anna  
Urbańska



📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 15.07.2024 do 16.07.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne Osoby prowadzące działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	5
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Realizacja kursu treningowego STRUCTOGRAM zakończonego uzyskaniem certyfikacji pozwala na korzystanie z wiedzy, materiałów i umiejętności niezbędnych do prowadzenia szkolenia STRUCTOGRAM, Licencjonowany trener może wykorzystywać to narzędzie w wieloraki sposób:

1. Prowadzić system treningowy STRUCTOGRAM w formie szkoleń zamkniętych i otwartych.
2. Stosować narzędzie STRUCTOGRAM jako podstawę do optymalizacji własnych celów szkoleniowych.
3. Prowadzić sesje coachingowe oparte na wiedzy.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Dostęp do narzędzia, który w łatwy, prosty i szybki sposób segreguje uczestnikom wiedzę ze szkolenia.</p> <p>Indywidualne podejście do uczestników treningu, przekładające się na lepsze rezultaty już podczas treningu.</p> <p>Dostęp do analizy, której wyniki się nie zmieniają, daje ogromne pole rozwoju dla uczestnika treningu.</p> <p>Udział w szkoleniach i eventach organizowanych dla trenerów STRUCTOGRAM® Polska.</p> <p>Używanie metody, która jest wykorzystywana przez światowej sławy marki na całym świecie.</p> <p>Możliwość wykorzystania wiedzy i szkolenia w 21 językach.</p> <p>Wyróżnienie się na rynku szkoleniowym dzięki szwajcarskiej metodzie, która nie jest testem psychologicznym.</p> <p>Dostęp do najnowszych badań obszarach neuro.</p> <p>Możliwość tworzenia własnych, spersonalizowanych treningów i występów w oparciu o narzędzie STRUCTOGRAM®</p>	<p>Ocena zrozumienia poznanej wiedzy poprzez ćwiczenia wykonywane podczas szkolenia, zaangażowanie, umiejętność prezentowania treści feedback od uczestników.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

## Cel biznesowy

Używanie metody, która jest stosowana przez światowej sławy marki na całym świecie pozwala na wyróżnienie się na rynku szkoleniowym. Dostęp do najnowszych badań w obszarach neuro. Możliwość tworzenia własnych, spersonalizowanych treningów i występów w oparciu o narzędzie STRUCTOGRAM.

## Efekt usługi

1. Poprawa satysfakcji klientów zweryfikowaną poprzez przeprowadzoną ankietę i zwiększoną liczbę pozytywnych opinii i komentarzy obsługi klienta.
2. Przeprowadzanie w profesjonalny sposób szkoleń z zakresu metodologii STRUCTOGRAM® zweryfikowane poprzez ćwiczenia na szkoleniach.

# 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 zrekomensować 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 osiągnięcia 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 dobrać 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: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	30 000,00 PLN
Koszt usługi netto	30 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	2 142,86 PLN
Koszt godziny netto	2 142,86 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Paweł Jarząbek

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

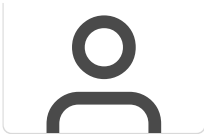
W latach dziewięćdziesiątych, jako jeden z pierwszych Polaków, uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora serii książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtneya Smitha, Blaira Singera, Anthonego Robbinsa, T.Harva Eker i Alexa 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-consultingowej - 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. Mieszka I 7D

86-300 Grudziądz

woj. kujawsko-pomorskie

siedziba STRUCTOGRAM® Polska

## Kontakt



### Weronika Dzikowska

**E-mail** [veronika@dnawbiznesie.pl](mailto:veronika@dnawbiznesie.pl)

**Telefon** (+48) 664 338 070