



Szkolenie persolog® DISC na START - EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA I SKUTECZNA KOMUNIKACJA W ZESPOLE

Numer usługi 2024/03/12/118781/2094425

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

CPW Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



📍 Radlin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 17.06.2024 do 18.06.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele, managerzy, pracownicy oraz inne osoby związane z branżą beauty i pokrewnymi branżami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	14-06-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje kursanta do efektywnej komunikacji interpersonalnej oraz skutecznej komunikacji w zespole, prowadzonej za pomocą modelu osobowości DISC. Po zakończeniu szkolenia kursant rozumie logikę swoich zachowań w biznesie, tworzy strategię efektywności w zarządzaniu swoimi umiejętnościami, wykorzystuje swoje zdolności do komunikacji z innymi oraz wykorzystuje swoje możliwości do działań w sytuacjach kryzysowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kursant zapoznał się z modelem osobowości DISK.	Omawia typy zachowań wg. metodologii DISK persolog®.	Test teoretyczny
	Identyfikuje właściwe typy zachowania wg. metodologii DISK persolog®.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje główne typy zachowania: dominujący, inicjatywny, stały, korygujący.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje swój typ zachowania oraz jego słabe i silne strony również pod kątem pracy w zespole, sposobu realizacji zadań, wydawania poleceń.	Test teoretyczny
Wykorzystuje kompetencje komunikacyjne oparte na metodologii DISK persolog®.	Dostosowuje strategię komunikacji do odpowiedniego stylu zachowania.	Test teoretyczny
	Świadomie wpływa na poprawę swojej efektywności osobistej i zespołowej poprzez wykorzystanie narzędzia DISK.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje oczekiwania współpracowników oraz klientów dostosowując się do nich.	Test teoretyczny
	Poddaje refleksji i ocenia jak jego zachowanie wpływa na innych.	Test teoretyczny
Wykorzystuje zdobytą wiedzę w rozwoju osobistym na podstawie metodologii DISK persolog®.	Przygotowuje plan rozwoju osobistego.	Test teoretyczny
	Świadomie kieruje swoim zachowaniem w zależności od okoliczności w jakich się znajduje.	Test teoretyczny
	Wykazuje zdolności układania dobrych relacji z innymi ludźmi.	Test teoretyczny
	Rozwiązuje spory w relacji zawodowej w etyczny sposób.	Test teoretyczny
	Wyraża i broni własnego zdania bez naruszania przestrzeni własnej i innych ludzi.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia zawiera opis zakresu umiejętności i efektów nauki, które kursant nabył w trakcie szkolenia.

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia zawiera potwierdzenie, że przeprowadzono walidację szkolenia, w trakcie jego trwania - w oparciu o kryteria zawarte w efektach uczenia się.

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia potwierdza, że w trakcie szkolenia zastosowano rozdzielenie procesu kształcenia i walidacji.

Program

DZIEŃ 1

1. Wprowadzenie w tematykę szkolenia
2. Zapoznanie się z podręcznikiem Uczestnika Persolog DISK
3. Realizacja i zapoznanie się z raportami
4. Ocena zgodności profili oraz omówienie
5. Prezentacja własnych profili
6. Prezentacja metodologii DISC, omówienie stylów zachowań
7. Omówienie znaczenia 3 diagramów. Omówienie elementów produktywnych i nieproduktywnych.
8. Praca z podręcznikiem – praca z profilami
9. Analiza 4 typów zachowań
10. Zrozumienie kombinacji typów zachowań
11. Ćwiczenia w formie gry – wnioski
12. Podsumowanie dnia szkoleniowego

DZIEŃ 2

1. Określanie zachowań znanych osób
2. Docenianie innych – ćwiczenie
3. Skuteczna współpraca w zespole – ćwiczenia
4. Nasze zachowanie w spełnionych i niespełnionych potrzebach
5. Jak reagujemy w stresie
6. Okno Johari – rozwijanie samoświadomości oraz zdolności rozpoznawania ogólnych tendencji zachowań
7. Model Marstona - omówienie
8. Strategia podnoszenia skuteczności
9. Zaplanowanie planu działania
10. Ćwiczenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Część teoretyczno-ćwiczeniowa - przedstawienie się uczestników w formie ćwiczenia, przedstawienie celu szkolenia, określenie zachowań innych uczestników – ćwiczenie, wprowadzenie w tematykę szkolenia	Katarzyna Anderka	17-06-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 16 Część teoretyczno-ćwiczeniowa - realizacja profilu zachowań, zapoznanie się z raportami	Katarzyna Anderka	17-06-2024	10:30	11:15	00:45
3 z 16 Przerwa kawowa	Katarzyna Anderka	17-06-2024	11:15	11:30	00:15
4 z 16 Część teoretyczno-ćwiczeniowa - Ocena i omówienie zgodności profilu, prezentacja swoich profili, prezentacja metodologii DISC oraz omówienie stylów zachowań	Katarzyna Anderka	17-06-2024	11:30	13:05	01:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 Część teoretyczno-ćwiczeniowa - Omówienie znaczenia 3 diagramów – elementy produktywnie i nieproduktywne. Praca z profilami – praca z podręcznikiem. Analiza 4 typów zachowań.	Katarzyna Anderka	17-06-2024	13:05	14:15	01:10
6 z 16 Przerwa obiadowa	Katarzyna Anderka	17-06-2024	14:15	14:45	00:30
7 z 16 Część teoretyczno-ćwiczeniowa - Zrozumienie różnych typów zachowań - ćwiczenia.	Katarzyna Anderka	17-06-2024	14:45	16:10	01:25
8 z 16 Część ćwiczeniowa, podsumowanie pierwszego dnia	Katarzyna Anderka	17-06-2024	16:10	17:00	00:50
9 z 16 Część teoretyczna - określanie typów zachowań znanych osób, docenianie innych	Katarzyna Anderka	18-06-2024	09:00	10:00	01:00
10 z 16 Część teoretyczna - Współpraca w zespole, Niespełnione potrzeby profili D,I,S,K , reakcje w stresie	Katarzyna Anderka	18-06-2024	10:00	11:30	01:30
11 z 16 Przerwa kawowa	Katarzyna Anderka	18-06-2024	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 16 Część ćwiczeniowa - Okno Johari, Model Marstona – omówienie. Omówienie strategii podnoszenia skuteczności działań	Katarzyna Anderka	18-06-2024	11:45	13:30	01:45
13 z 16 Przerwa obiadowa	Katarzyna Anderka	18-06-2024	13:30	14:00	00:30
14 z 16 Część ćwiczeniowa - Zaplanowanie planu działania, podsumowanie dnia szkoleniowego	Katarzyna Anderka	18-06-2024	14:00	16:30	02:30
15 z 16 Walidacja	-	18-06-2024	16:30	16:45	00:15
16 z 16 Zakończenie szkolenia	Katarzyna Anderka	18-06-2024	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Anderka

Katarzyna Anderka - Coach Biznesu, Akredytacja ICI,
Praktyk Transforming Communication Time Line Therapy Practitioner,
Absolwentka MSC – Mistrzowskiej Szkoły Coachingu
Certyfikowany Trener – Persolog® Model Osobowości
Certyfikowany Trener – Persolog® Profil stresu zawodowego i prywatnego
Promotor zdrowego stylu życia. Praktyk biznesu. Współwłaścicielka dwóch firm, w których odpowiedzialna jest za sprzedaż, kontakt z klientem oraz szkolenia. Od ponad 20 lat buduje zespoły sprzedażowe w różnych obszarach. Wprowadziła na rynek polski węgierską markę kosmetyczną. Szkoli kadrę zarządzającą oraz pracowników. Wspecjalizowała się w tworzeniu i realizowaniu szkoleń z zakresu sprzedaży bezpośredniej, odpowiedniej komunikacji, rozwoju umiejętności osobistych poprzez trening z Modelem Osobowości persolog® oraz pracy ze stresem w obszarze stresu zawodowego i prywatnego.
Aktualnie zajmuje się prowadzeniem szkoleń, indywidualnym coachingiem oraz tworzeniem własnej marki osobistej w zakresie well –being.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik przed rozpoczęciem oraz po zakończeniu kursu otrzyma:

- profile osobowości - merytoryczne materiały szkoleniowe w formie papierowej
- certyfikat oraz zaświadczenie potwierdzające nabycie umiejętności i wiedzy do wykonywania zabiegów objętych tematyką szkolenia

Informacje dodatkowe

„Usługa rozwojowa będzie na dzień prowadzenia szkolenia spełniać aktualne wymogi dot. przestrzegania obostrzeń związanych z COVID 19, zgodnie z obowiązującymi wytycznymi <https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia>.”

"Dostawa towarów lub świadczenie usług zwolnionych od podatku VAT na podstawie art.113 ust. 1 i 9 ustawy o VAT"

" zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004r.o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011.177.1054 z późn. zm.)- w całości"

lub

zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 ze zm.)- co najmniej 70%"

Adres

ul. Rybnicka 347
44-310 Radlin
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Fibic

E-mail cpw.fibic@gmail.com

Telefon (+48) 606 910 328