

System Treningowy STRUCTOGRAM®
(STRUCTOGRAM® 3 Klucz do
praktycznego zastosowania,
STRUCTOGRAM® 4 Klucz do przywództwa
i budowania zespołu)

3 594,00 PLN brutto
3 594,00 PLN netto
171,14 PLN brutto/h
171,14 PLN netto/h

Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

Numer usługi 2024/06/06/14574/2173242

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 23.09.2024 do 25.09.2024



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	16-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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
Uczestnik zdobył umiejętność szybszego dostosowania komunikatu do osoby o innej biostrukturze.	Formułuje odpowiednie komunikaty do poszczególnych grup osób, używając poprawnych słów.	Test teoretyczny
Uczestnik dowiedział się w jaki sposób biostruktura kreuje jego rzeczywistość i wie jakie są szanse i ryzyka wynikające z jego biostruktury.	Analizuje w odpowiedni sposób poszczególne elementy biostruktury.	Test teoretyczny
Zyskał lepsze doświadczenie jak wyróżnić się na rynku pracy	Potrafi tworzyć treści i wypowiedzi z wykorzystaniem metodologii STRUCTOGRAM®, która wyróżnia go na tle innych.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność motywowania poszczególnych pracowników oraz wykorzystuje potencjał w relacjach z innymi.	Posługuje się odpowiednią komunikacją i potrafi przydzielać zadania do odpowiednich pracowników.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność efektywniejszego dostosowania oferty do potrzeb klienta.	Tworzy oferty dopasowane do osoby o różnej biostrukturze mózgu.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak.

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

Tak.

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

Tak.

Program

Moduł I

Wprowadzenie do szkolenia

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

Moduł II

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznaną istotą.

Moduł III

Decyzja kupna

- Motywy zakupu.
- Wykazanie indywidualnych korzyści.

Moduł IV

Sygnaly produktu

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

Moduł V

Narzędzia wspierające przekaz produktu

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

Moduł VI

Sprzedaż : faza kontaktu

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

Moduł VII

Sprzedaż: faza informacji

- Analiza potrzeb
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

Moduł VIII

Sprzedaż : faza transakcji

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Moduł IX

- **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 X

Rekrutacja pracowników

Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

Moduł XI

Praca zespołu

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

Moduł XII

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 XIII

Przewodzenie samemu sobie

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

Moduł XIV

Zakończenie szkolenia

- Podsumowanie poznanej wiedzy.
- Walidacja - test teoretyczny
- Rozdanie certyfikatów.
- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	23-09-2024	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 26 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	23-09-2024	10:15	11:30	01:15
3 z 26 Przerwa	Anna Urbańska	23-09-2024	11:30	11:45	00:15
4 z 26 Decyzja kupna	Anna Urbańska	23-09-2024	11:45	13:00	01:15
5 z 26 Przerwa	Anna Urbańska	23-09-2024	13:00	14:00	01:00
6 z 26 Sygnały produktu	Anna Urbańska	23-09-2024	14:00	15:30	01:30
7 z 26 Przerwa	Anna Urbańska	23-09-2024	15:30	15:45	00:15
8 z 26 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	23-09-2024	15:45	17:00	01:15
9 z 26 Sprzedaż : faza kontaktu	Anna Urbańska	24-09-2024	10:00	11:30	01:30
10 z 26 Przerwa	Anna Urbańska	24-09-2024	11:30	11:45	00:15
11 z 26 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	24-09-2024	11:45	13:00	01:15
12 z 26 Przerwa	Anna Urbańska	24-09-2024	13:00	14:00	01:00
13 z 26 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	24-09-2024	14:00	15:30	01:30
14 z 26 Przerwa	Anna Urbańska	24-09-2024	15:30	15:45	00:15
15 z 26 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	24-09-2024	15:45	16:50	01:05
16 z 26 Zakończenie szkolenia	Anna Urbańska	24-09-2024	16:50	17:00	00:10
17 z 26 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	25-09-2024	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 26 Przywództwo: podstawy	Paweł Jarząbek	25-09-2024	10:15	11:30	01:15
19 z 26 Przerwa	Paweł Jarząbek	25-09-2024	11:30	11:45	00:15
20 z 26 Rekrutacja pracowników	Paweł Jarząbek	25-09-2024	11:45	13:00	01:15
21 z 26 Przerwa	Paweł Jarząbek	25-09-2024	13:00	14:00	01:00
22 z 26 Praca zespołu	Paweł Jarząbek	25-09-2024	14:00	15:30	01:30
23 z 26 Przerwa	Paweł Jarząbek	25-09-2024	15:30	15:45	00:15
24 z 26 Proces przywództwa	Paweł Jarząbek	25-09-2024	15:45	16:15	00:30
25 z 26 Przewodzenie samemu sobie	Paweł Jarząbek	25-09-2024	16:15	16:30	00:15
26 z 26 Walidacja - test teoretyczny	-	25-09-2024	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 594,00 PLN
Koszt usługi netto	3 594,00 PLN
Koszt godziny brutto	171,14 PLN
Koszt godziny netto	171,14 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

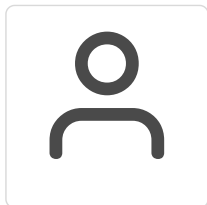
ul. Chełmińska 144

86-300 Grudziądz

woj. kujawsko-pomorskie

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

Kontakt



Weronika Dzikowska

E-mail weronika@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070