

Centrum  
Edukacyjno  
Consultingowe  
CONCRET Anna  
Urbańska



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

Numer usługi 2024/06/07/14574/2174425

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 24.11.2024 do 27.11.2024

**4 991,00 PLN** brutto

4 991,00 PLN netto

178,25 PLN brutto/h

178,25 PLN netto/h

## 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 prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	28
<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

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 wyróżniać 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

### 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 III

### Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

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

## Moduł IV

### 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 V

### 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 VI

### Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznaną istotą.

## Moduł VII

### Decyzja kupna

- Motywy zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

## **Moduł VIII**

### **Sygnaly produktu**

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

## **Moduł IX**

### **Narzędzia wspierające przekaz produktu**

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

## **Moduł X**

### **Sprzedaż : faza kontaktu**

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

## **Moduł XI**

### **Sprzedaż: faza informacji**

- Analiza potrzeb
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

## **Moduł XII**

### **Sprzedaż : faza transakcji**

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

## **Moduł XIII**

- **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 XIV**

### **Rekrutacja pracowników**

Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

## **Moduł XV**

### **Praca zespołu**

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

## **Moduł XVI**

### **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 XVII**

## Przewodzenie samemu sobie

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

### Moduł XVIII

#### Zakończenie szkolenia

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

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 33

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 33</b> Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	24-11-2024	10:00	10:15	00:15
<b>2 z 33</b> Biostruktura a rzeczywistość	Paweł Jarząbek	24-11-2024	10:15	11:30	01:15
<b>3 z 33</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	24-11-2024	11:30	11:45	00:15
<b>4 z 33</b> Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi	Paweł Jarząbek	24-11-2024	11:45	13:00	01:15
<b>5 z 33</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	24-11-2024	13:00	14:00	01:00
<b>6 z 33</b> Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Paweł Jarząbek	24-11-2024	14:00	15:30	01:30
<b>7 z 33</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	24-11-2024	15:30	15:45	00:15
<b>8 z 33</b> Twój zespół i jego potencjał	Paweł Jarząbek	24-11-2024	15:45	17:00	01:15
<b>9 z 33</b> Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	25-11-2024	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 33 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	25-11-2024	10:15	11:30	01:15
11 z 33 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2024	11:30	11:45	00:15
12 z 33 Decyzja kupna	Anna Urbańska	25-11-2024	11:45	13:00	01:15
13 z 33 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2024	13:00	14:00	01:00
14 z 33 Sygnały produktu	Anna Urbańska	25-11-2024	14:00	15:30	01:30
15 z 33 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2024	15:30	15:45	00:15
16 z 33 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	25-11-2024	15:45	17:00	01:15
17 z 33 Sprzedaż : faza kontaktu	Anna Urbańska	26-11-2024	10:00	11:30	01:30
18 z 33 Przerwa	Anna Urbańska	26-11-2024	11:30	11:45	00:15
19 z 33 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	26-11-2024	11:45	13:00	01:15
20 z 33 Przerwa	Anna Urbańska	26-11-2024	13:00	14:00	01:00
21 z 33 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	26-11-2024	14:00	15:30	01:30
22 z 33 Przerwa	Anna Urbańska	26-11-2024	15:30	15:45	00:15
23 z 33 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	26-11-2024	15:45	17:00	01:15
24 z 33 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	27-11-2024	10:00	10:15	00:15
25 z 33 Przywództwo: podstawy	Paweł Jarząbek	27-11-2024	10:15	11:30	01:15
26 z 33 Przerwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>27 z 33</b> Rekrutacja pracowników	Paweł Jarząbek	27-11-2024	11:45	13:00	01:15
<b>28 z 33</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	13:00	14:00	01:00
<b>29 z 33</b> Praca zespołu	Paweł Jarząbek	27-11-2024	14:00	15:30	01:30
<b>30 z 33</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	15:30	15:45	00:15
<b>31 z 33</b> Proces przywództwa	Paweł Jarząbek	27-11-2024	15:45	16:15	00:30
<b>32 z 33</b> Przewodzenie samemu sobie	Paweł Jarząbek	27-11-2024	16:15	16:30	00:15
<b>33 z 33</b> Walidacja - test teoretyczny	-	27-11-2024	16:30	17:00	00:30

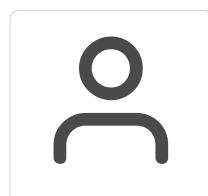
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 991,00 PLN
Koszt usługi netto	4 991,00 PLN
Koszt godziny brutto	178,25 PLN
Koszt godziny netto	178,25 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-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](mailto:veronika@dnawbiznesie.pl)

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