



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 2024/06/08/14574/2175893

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 22.11.2024 do 17.12.2024

**6 088,00 PLN** brutto

6 088,00 PLN netto

173,94 PLN brutto/h

173,94 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>	15-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	35
<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 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

### 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 sygnaly produktu.
- Odbiór sygnalów.
- 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: 0

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

---

# 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-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. Podmurna 40  
87-100 Toruń  
woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Weronika Dzikowska**

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

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