



## System Treningowy STRUCTOGRAM® (STRUCTOGRAM® 4 Klucz do przywództwa i budowania zespołu)

Numer usługi 2024/06/10/14574/2176765

1 397,00 PLN brutto

1 397,00 PLN netto

199,57 PLN brutto/h

199,57 PLN netto/h

Centrum  
Edukacyjno  
Consultingowe  
CONCRET Anna  
Urbańska



📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 25.09.2024 do 25.09.2024

## 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 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>	18-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	7
<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

- **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 III

### Rekrutacja pracowników

Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

## Moduł IV

### Praca zespołu

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

## Moduł V

### 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 VI

### Przewodzenie samemu sobie

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

## Moduł VII

### Zakończenie szkolenia

- Podsumowanie poznanej wiedzy.
- Walidacja - test teoretyczny
- 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	1 397,00 PLN
Koszt usługi netto	1 397,00 PLN
Koszt godziny brutto	199,57 PLN
Koszt godziny netto	199,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### 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.

## 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