

**System Treningowy STRUCTOGRAM® cz.
1-4, Komunikacja i skuteczna obsługa
klienta w oparciu o metodologię
STRUCTOGRAM®**

Numer usługi 2024/07/17/14574/2225636

6 550,00 PLN brutto
6 550,00 PLN netto
155,95 PLN brutto/h
155,95 PLN netto/h

Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 08.10.2024 do 19.11.2024



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 Pracownicy biurowi
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
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 z osobą o różnej biostrukturze.	Formułuje bardziej odpowiednie komunikaty do poszczególnej grupy osób, używając odpowiednich słów.	Test teoretyczny
Uczestnik dowiedział się w jaki sposób biostruktura kreuje jego rzeczywistość i dowiedział się 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, dokument zawiera efekty uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, potwierdza.

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

Komunikacja w zespole

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Jak wykorzystać wiedzę o mózgu w komunikacji?
- Budowanie zaufania w zespole
- Jak wykorzystać wiedzę o mózgu w pracy zespołowej?
- Jak przekazywać informacje zwrotne do współpracowników o różnej biostrukturze mózgu

Moduł VII

Zaangażowana współpraca a wiedza o mózgu

- Przydzielenie obowiązków pracownikom o różnej biostrukturze mózgu
- Sposoby na zwiększenie aktywności podczas sprzedaży

Moduł VIII

Biostruktura a klient

- W jaki sposób Twoja biostruktura kreuje Twoją rzeczywistość?
- Jak zwiększyć swoją wrażliwość na przekonania i uprzedzenia przeszkadzające w relacjach z innymi?
- Biostruktura klienta

Moduł IX

Twój produkt a sprzedaż

- Jaką biostrukturę ma Twój produkt/usługa?
- Strategia sprzedażowa
- Decyzja kupna
- Narzędzia wspierające przekaz produktu

Moduł X

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 XI

Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

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

Moduł XII

Jak wykorzystać potencjał w 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 XIII

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

Czynniki sukcesu sprzedawcy.

Klient: nieznana istota.

Moduł XIV

Decyzja kupna

Motywy zakupu.

Wykazywanie indywidualnych korzyści.

Moduł XV

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

Czynniki sukcesu sprzedawcy. Klient: nieznana istota.

Moduł XVI

Sygnały produktu

Naturalne i sztuczne sygnały produktu. Odbiór sygnałów.

Analiza produktu.

Moduł XVII

Narzędzia wspierające przekaz produktu

Biokomunikacja: słownik dominacji.
Neuromarketing.
Neuro PR.

Moduł XVIII

Sprzedż : faza kontaktu

Niewerbalne nawiązanie kontaktu.

Indywidualny dystans.

Nawiązanie kontaktu werbalnego.

Moduł XIX

Sprzedż: faza informacji

Analiza potrzeb

Motywy zakupu

Opory zakupu

Moduł XX

Sprzedż : faza transakcji

Sygnaly zakupu

Transakcja

Follow-up

Moduł XXI

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 XXII

Rekrutacja pracowników

Jak przeprowadzić rekrutację?

Nowy pracownik w zespole.

Moduł XXIII

Praca zespołu

Jak motywować poszczególnych pracowników?

Jak dobierać obowiązki członkom zespołu, by zwiększyć efektywność?

ak przedstawić pracownikom ich obowiązki, by zwiększyć ich zaangażowanie?

Moduł XXIV

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 XXV

Przewodzenie samemu sobie

Określenie własnych celów jako przywódcy oraz członka zespołu.

Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

Moduł XXVI

Zakończenie szkolenia

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

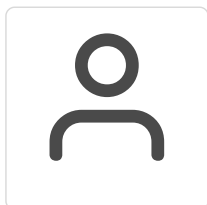
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 550,00 PLN
Koszt usługi netto	6 550,00 PLN
Koszt godziny brutto	155,95 PLN
Koszt godziny netto	155,95 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 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.



2 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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał.

Adres

ul. Bydgoska 30
85-790 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Piekarnia 7 Siódmiak

Kontakt



Weronika Dzikowska

E-mail weronika@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070