



## Wyznaczenie celów, zarządzanie czasem oraz efektywność osobista i sztuka komunikacji w oparciu o model DISC.

Numer usługi 2024/07/21/168216/2229980

6 150,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

212,07 PLN brutto/h

172,41 PLN netto/h

RP PROFIT SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Niemce / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 29 h

📅 17.08.2024 do 25.08.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Indywidualni uczestnicy chcący rozwijać umiejętności interpersonalne</li><li>• Kadra zarządzająca i liderzy zespołów</li><li>• Pracownicy i zespoły projektowe</li><li>• Pracownicy działów HR</li><li>• Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta</li><li>• Przedsiębiorcy i właściciele firm</li><li>• Specjaliści ds. komunikacji</li><li>• Trenerzy i konsultanci</li><li>• Nauczyciele i pedagodzy</li><li>• Studenci i uczniowie</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	29
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Lepsze zrozumienie siebie  
Rozpoznanie mocnych i słabych stron  
Poprawa relacji interpersonalnych  
Efektywna komunikacja  
Zwiększenie empatii  
Lepsze dopasowanie do ról zawodowych  
Zarządzanie konfliktami  
Budowanie zespołów  
Umiejętność nadawania priorytetów zadaniom  
Planowanie wsteczne  
Zwiększenie efektywności  
Umiejętność skutecznego wyznaczania celów

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznawanie stylów zachowań.	Uczestnik potrafi poprawnie zidentyfikować typ osobowości na podstawie opisu zachowań i nazwać cztery główne style DISC.	Test teoretyczny
Rozumienie stylów zachowań.	Uczestnik potrafi opisać, jak różne style komunikacji mogą być odbierane przez różne typy osobowości.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi wskazać potencjalne wyzwania w komunikacji z każdym typem DISC	Test teoretyczny
Dostosowanie stylu komunikacji.	Uczestnik potrafi dostosować styl swojej komunikacji do identyfikowanego typu osobowości rozmówcy	Test teoretyczny
Zastosowanie matrycy Eisenhowera	Uczestnik potrafi wykorzystać odpowiednie techniki komunikacyjne, aby skuteczniej porozumiewać się z każdym typem DISC	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi używać matrycy Eisenhower i nadawać priorytety zadaniom.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zdefiniowanie celów w modelu SMART.	Uczestnik potrafi definiować cele w modelu SMART.	Debata swobodna

# 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

### Dzień I

1. Wprowadzenie do modelu DISC.
2. Identyfikacja profilu indywidualnego - TEST
3. Omówienie wyników testu.
4. Typologia osobowości - zrozumienie Stylów DISC u innych
5. Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów

### Dzień II

1. Style komunikacji
2. 3 systemy reprezentacji w komunikacji
3. Ćwiczenia z rozpoznawania stylów komunikacji
4. Budowanie Relacji
5. Test teoretyczny

### Dzień III

1. Reguła 2 minut
2. HACK I - uwolnij głowę.
3. KOŁO ŻYCIA w kontekście zarządzania czasem
4. Matryca Eisenhowera.
5. Zasada Pareto - Jak zarządzać czasem, żeby mieć większy zysk z działań.
6. Zasada Parkinsona
7. Zjedz tę żabę.

8. Grupowanie zadań
9. Technika Pomodoro

Dzień IV

1. Czym jest cel?
2. Zaczynaj z wizją końca.
3. SMART – jak stawiać cele, żeby osiągać sukcesy.
4. Wyznaczanie celów krótko i długoterminowych - ćwiczenia.
5. Planowanie działań do określonych celów.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

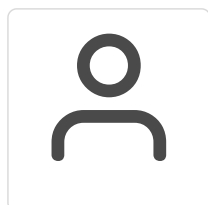
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,07 PLN
Koszt osobogodziny netto	172,41 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Wojciech Paciorek

Wybitny profesjonalista z imponującym zestawem certyfikatów i osiągnięć, które potwierdzają jego kompetencje i doświadczenie. Jest Certyfikowanym Trenerem i Coachem John Maxwell Team, co

świadczy o jego zaawansowanych umiejętnościach w zakresie przywództwa i rozwoju osobistego, zgodnych z filozofią jednego z najbardziej cenionych liderów myśli przywódczej na świecie. Ponadto, ukończył prestiżową Szkołę Świadomych Liderów LAT pod przewodnictwem Beaty Kapcewicz.

Jest również Certyfikowanym Trenerem Modelu DISC, co oznacza, że posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie analizy zachowań i stylów komunikacji, co pozwala mu efektywnie wspierać rozwój zespołów i jednostek w różnych kontekstach biznesowych i życiowych.

Przedsiębiorca z kilkunastoletnim doświadczeniem w budowaniu i szkoleniu zespołów sprzedażowych w 13 krajach. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, co czyni go niezwykle wartościowym przewodnikiem w rozwoju. Jego wszechstronne podejście, oraz międzynarodowe doświadczenie przekłada się na zdolność do prowadzenia szkoleń w zróżnicowanych środowiskach kulturowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów szkoleniowych w formacie pdf przesłany elektronicznie.

### Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

### Informacje dodatkowe

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

## Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone na platformie ZOOM. Uczestnik otrzyma link i hasło do zalogowania się.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego:

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „ZOOM” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

## Adres

Niemce

Niemce  
woj. lubelskie

## Kontakt



**Wojciech Paciorek**

**E-mail** [wojciech.paciorek@gmail.com](mailto:wojciech.paciorek@gmail.com)

**Telefon** (+48) 727 909 709