

Concret Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

**AKADEMIA ROZWOJU ZAWODOWEGO Z  
WYSTĄPIENIAMI PUBLICZNYMI**

Numer usługi 2024/07/23/162184/2233317

📍 Grudziądz / stacjonarna🏠 Usługa szkoleniowa🕒 30 h📅 21.09.2024 do 12.10.2024**3 600,00 PLN** brutto

3 600,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne, Osoby prowadzące 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>	13-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	30
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do rozpoznania 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 poszczególnej grupy 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

## 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 rozdzielanie 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 zrekomensować swoimi mocnymi stronami.
- Zaufanie a biostruktura.

## **MODUŁ V JAK EFEKTYWNIIE ZARZĄDZAĆ SOBĄ W OPARCIU O SWOJĄ BIOSTRUKTURĘ.**

- Zwiększ efektywność wykonywania swoich obowiązków.
- Buduj naturalną wiarygodność.
- Przygotuj się do wprowadzenia zmian w firmie.
- Wypracuj schemat osiągnięcia celów i autopromocji.

## **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:**

- Jaka strukturę ma Twój zespół?
- Jakie są szanse i ryzyka związane z daną strukturą?
- Jak komunikować w danym zespole?

#### **MODUŁ X ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA:**

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

#### **WYSTĄPIENIA PUBLICZNE**

#### **MODUŁ I WPROWADZENIE DO SZKOLENIA:**

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.

#### **MODUŁ II WYSTĄPIENIA PUBLICZNE- PODSTAWY**

- Jak przygotować się do wystąpienia publicznego?
- Budowanie pewności siebie.
- Jak być autentycznym i wiarygodnym podczas wystąpienia publicznego?
- Pytania i odpowiedzi.

#### **MODUŁ III AUTOPREZENTACJA:**

- Funkcje autoprezentacji.
- Taktyki autoprezentacyjne.
- Haczyki w prezentacji.

#### **MODUŁ IV WARSZTAT KREATYWNOŚCI:**

- Wykorzystanie technik twórczego myślenia.
- Warsztat kreatywności w oparciu o model GROW.

#### **MODUŁ V ZARZĄDZANIE EMOCJAMI I STRESEM:**

- Techniki antystresowe.
- Trema i prezentacja.
- Warsztaty panowania nad emocjami.

#### **MODUŁ VI UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE:**

- Technika zmiany językowej.
- Unikanie barier komunikacyjnych.
- Świadome wykorzystanie głosu.
- Budowanie wizerunku profesjonalisty-warsztaty.

#### **MODUŁ VII INTERAKTYWNOŚĆ PODCZAS WYSTĄPIENIA:**

- 7 zasadniczych etapów przygotowania wystąpienia.
- Rytm prezentacji.

- Jak budować dynamikę?
- Czym jest prezentacja interaktywna?

#### MODUŁ VIII ZASTOSOWANIE POZNANEJ WIEDZY W PRAKTYCE:

- Praca z kamerą i mikrofonem.
- Przygotowanie własnego wystąpienia według poznanych zasad.
- Prezentacje w grupach.
- Warsztaty i ćwiczenia praktyczne.

#### MODUŁ IX ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA:

- Podsumowanie szkolenia.
- Pytania i odpowiedzi .
- Badanie satysfakcji - ankieta.
- Rozdanie certyfikatów.

## 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 przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

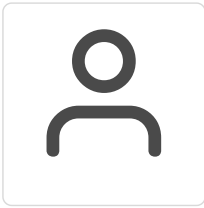


1 z 2

## Anna Urbańska

Trening STRUCTOGRAM®®, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich. Od 1998r. właściciel firmy edukacyjno-consultingowej- trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001r. 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 z okresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu -Mgr Historii.

Od 2011r. STRUCTOGRAM® Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej STRUCTOGRAM® w Polsce.



2 z 2

## Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z z okresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu.

W latach 90-tych, jako jeden z pierwszych Polaków, uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtneya Smitha, Blaira Singera, Anthonego Robbinsa, T. Harva Eker a i Alexa Mandossiana.

Międzynarodowy certyfikowany trener systemu treningowego STRUCTOGRAM®®. Od 2012r. 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

Grudziądz

86-300 Grudziądz

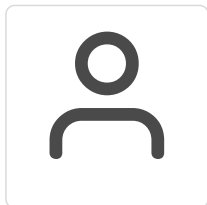
woj. kujawsko-pomorskie

Hotel RAD ul. Chełmińska 144 , 86-300 Grudziądz

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Weronika Dzikowska**

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

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