

**WARSZTAT KOMUNIKACJI I WSPÓŁPRACY  
Z WYKORZYSTANIEM METODOLOGII DISC**

Numer usługi 2025/01/27/8320/2525004

1 660,50 PLN brutto  
1 350,00 PLN netto  
276,75 PLN brutto/h  
225,00 PLN netto/h

OPEN-  
KONSULTACJE I  
SZKOLENIA  
SPÓŁKA CYWILNA  
EWA ORLIK -  
MARCINIAK, ANNA  
KRAWULSKA -  
BIEGAŃSKA.



📍 Poznań / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 6 h  
📅 01.04.2025 do 01.04.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Warsztat jest przeznaczony dla wszystkich osób, które chcą wiedzieć jakie są style zachowania według metodologii DISC i poznać swój przeważający styl, po to by w lepiej rozumieć relacje interpersonalne i wzmocnić swoje umiejętności komunikacyjne. Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	5
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	31-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	6
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest poznanie i lepsze rozumienie własnego sposobu komunikacji i współpracy zgodnie z metodologią DISC.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje każdy z typów osobowości	wymienia mocne strony i ograniczenia w komunikacji każdego z typów osobowości oraz w interakcji różnych typów między sobą	Test teoretyczny
	opisuje jak zmienia się sposób komunikacji różnych osób pod wpływem stresu	Test teoretyczny
Skutecznie dociera do rozmówcy	stosuje techniki komunikacji w praktyce	Test teoretyczny
	opisuje jak osobowość człowieka wpływa na sposób postrzegania innych ludzi i odbierania ich zachowań	Test teoretyczny
	analizuje i uwzględnia potrzeby swojego rozmówcy	Test teoretyczny
Efektywnie współpracuje w zespole	mówi do różnych pod względem osobowości ludzi tak, aby uzyskać pożądany efekt	Test teoretyczny
	skutecznie motywuje innych do działania	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 potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów 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, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Czas trwania szkolenia to 1 dzień szkoleniowy w godz. 9:00 - 16:00 - 7 h zegarowych (8 h dydaktycznych + przerwy).

Szkolenie odbywa się w grupach od 3 do 5 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

### **PROGRAM SZKOLENIA:**

#### **MODUŁ I**

##### **Wprowadzenie do metodologii DISC – jak dobrze, że się różnimy!**

- podstawowe założenia dotyczące różnych stylów komunikacji i zachowania,
- magia percepcji – jak osobowość człowieka wpływa na sposób postrzegania innych ludzi i odbierania ich zachowań,
- techniki komunikacji w praktyce - przydatne niezależnie od osobowości rozmówców.

#### **MODUŁ II**

##### **Jak rozpoznać każdy ze stylów komunikacji? – wskazówki, w jaki sposób skutecznie dotrzeć do rozmówcy**

- jakie są mocne strony i ograniczenia w komunikacji każdego z typów osobowości oraz w interakcji różnych typów między sobą?
- jak rozpoznawać różne style komunikacji i preferencje osobowościowe pod kątem współpracy z różnymi osobami - na podstawie mowy werbalnej i niewerbalnej rozmówców.
- jak zmienia się sposób komunikacji różnych osób pod wpływem stresu - „dobry i zły dzień” różnych typów osobowości w biznesie.

#### **MODUŁ III**

##### **Autodiagnoza – omówienie i interpretacja wyników testu DISC**

- praca z indywidualnym arkuszem i wynikami testu DISC.

#### **MODUŁ IV**

##### **Zastosowanie modelu DISC w praktyce, czyli jak motywować, jak rozwijać osoby o określonej kolorystyce**

- w jaki sposób mówić do różnych pod względem osobowości ludzi, aby uzyskać pożądany efekt np. zmotywować do działania, zaangażować, przekonać do czegoś.

#### **MODUŁ V**

##### **Ja w zespole - jak skutecznie komunikować się oraz współpracować w zespole**

- jak wykorzystać model DISC do pracy zespołowej nad nowym pomysłem/ projektem, aby wzmocnić dobrą współpracę w zespole, wykorzystać potencjał różnych osobowości oraz zapewnić efektywną realizację projektu na każdym jego etapie.

#### **WALIDACJA**

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Moduł I	Katarzyna Zarębska	01-04-2025	09:00	10:45	01:45
<b>2 z 7</b> Przerwa	Katarzyna Zarębska	01-04-2025	10:45	11:00	00:15
<b>3 z 7</b> Moduł II i III	Katarzyna Zarębska	01-04-2025	11:00	13:00	02:00
<b>4 z 7</b> Lunch	Katarzyna Zarębska	01-04-2025	13:00	13:30	00:30
<b>5 z 7</b> Moduł IV i V	Katarzyna Zarębska	01-04-2025	13:30	15:00	01:30
<b>6 z 7</b> Przerwa	Katarzyna Zarębska	01-04-2025	15:00	15:15	00:15
<b>7 z 7</b> Walidacja	-	01-04-2025	15:15	16:00	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 660,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**



## Katarzyna Zarębska

Niekwestionowany praktyk i pasjonat dziedziny HR

Trener, rekruter, doradca HR, analityk danych HR. Dzieli się swoją wiedzą w zakresie strategii personalnych oraz przyciągania i rozwijania talentów w organizacjach. Z wykształcenia psycholog, absolwent studiów podyplomowych z zakresu mediacji i negocjacji, coachingu menedżerskiego i socjoterapii. Akredytowany trener metodologii Insights Discovery oraz DISC Trainer&Facilitator. Akredytowany trener biznesu (międzynarodowy certyfikat IES). W trakcie szkoły psychoterapii w nurcie poznawczo-behawioralnej. Stały mediator sądowy. Pasjonat samorozwoju i psychologii biznesu. Szkolenia prowadzone w języku polskim i angielskim. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła około 170 warsztatów z tematyki komunikacji i współpracy.

Doświadczenie zdobywane w międzynarodowych firmach z branży manufacturing, takich jak: Kimball Electronics, Inalfa Roof Systems, Fibaro, jak i w sektorze Business Shared Service: O-I Global Business Service. Stała współpraca z Wojskiem Obrony Terytorialnej w zakresie wsparcia psychologicznego żołnierzy.

W pracy trenerskiej specjalizuje się w realizacji szkoleń z zakresu:

- skuteczna rekrutacja i selekcja
- budowanie wizerunku pracodawcy – Employer Branding
- komunikacja i współpraca
- rozwiązywanie konfliktów i mediacje
- szkolenia wykorzystujące metodologię Insights Discovery oraz DISC

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **materiały szkoleniowe** w segregatorach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.
- **raport DISC** - każdy uczestnik otrzymuje wydrukowany swój indywidualny raport DISC.

### Informacje dodatkowe

Organizator może odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się minimalna grupa 3 osób.

PROSIMY O KONTAKT PRZED ZŁOŻENIEM WNIOSKU O DOFINANSOWANIE, W CELU SPRAWDZENIA DOSTĘPNOŚCI TERMINU.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie dedykowanej**, wówczas program i warunki organizacyjne (termin, miejsce) ustalamy wspólne z Klientem. Pracujemy **stacjonarnie i zdalnie**. Zapraszamy do kontaktu, w celu ustalenia formy szkolenia i sposobu pracy: tel. 881 036 989.

Tematyka:

**Coaching menedżerski, Zarządzanie zespołem, Zarządzanie zmianą, Rozwiązywanie konfliktów, Motywowanie, Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami, Feedback, Organizacja czasu pracy, Komunikacja, Asertywność, Sprzedaż, Obsługa Klienta, Negocjacje, Radzenie sobie ze stresem, Odporność psychiczna, Employer Branding, Rekrutacja, Wypalenie zawodowe, Wystąpienia publiczne i autoprezentacja, Train the trainers, Mentoring, Współpraca, Mediacje w konflikcie.**

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek–Rozwój.

# Adres

ul. Serbska 6a/1  
61-696 Poznań  
woj. wielkopolskie

Siedziba firmy OPEN Konsultacje i Szkolenia s.c.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Julita Gotkowicz - Żok**

**E-mail** [julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl](mailto:julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 881 036 989