



Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska



**Szkolenie System Treningowy
STRUCTOGRAM® (STRUCTOGRAM® 1
Klucz do poznania siebie,
STRUCTOGRAM® 2 Klucz do poznania
drugiego człowieka, STRUCTOGRAM® 3
Klucz do praktycznego zastosowania)**

Numer usługi 2025/01/30/14574/2531701

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 25.04.2025 do 29.08.2025

4 691,00 PLN brutto

4 691,00 PLN netto

167,54 PLN brutto/h

167,54 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	24-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności rozpoznawania i dostosowywania stylu komunikacji do biostruktury rozmówców, co pozwoli m.in uczestnikom na bardziej efektywne budowanie relacji i dopasowanie komunikatu sprzedażowego do klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia biostruktury w komunikacji	Potrafi opisać cechy i różnice między biostrukturami w komunikacji	Test teoretyczny
Dostosowuje styl komunikacji do rozmówcy	Wykazuje zdolność do zmiany stylu komunikacji w zależności od typu biostruktury rozmówcy	Test teoretyczny
Analizuje potrzeby komunikacyjne zespołu	Identyfikuje i przedstawia strategie komunikacyjne dla różnych biostruktur w zespole	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

Dzień 1

Moduł I

Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi - 1 h 30 minut (teoria)

- 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® ?

Przerwa 15 minut

Moduł II

Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału - 1 h 15 minut (teoria)

- 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?

Przerwa 1 godzina

Moduł III - 1 godzina 30 minut (praktyka)

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.

Przerwa 15 minut

Moduł IV - 1 godzina 15 minut (praktyka)

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.

Dzień 2

Moduł I - 1 h 30 minut (teoria)

Biostruktura a rzeczywistość

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

Przerwa 15 minut

Moduł II - 1 godzina 15 minut (teoria)

Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

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

Przerwa 1 godzina

Moduł III - 1 godzina 30 minut (praktyka)

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?

Przerwa 15 minut

Moduł IV - 1 godzina 15 minut (praktyka)

Twój zespół i jego potencjał

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

Dzień 3

Moduł I - 1 godzina 30 minut (teoria)

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznana istota.

Przerwa 15 minut

Moduł II - 1 godzina 15 minut (teoria)

Decyzja kupna

- Motywy zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

Przerwa 1 godzina

Moduł III - 1 godzina 30 minut (praktyka)

Sygnały produktu

- Naturalne i sztuczne sygnały produktu.
- Odbiór sygnałów.
- Analiza produktu.

Przerwa 15 minut

Moduł IV - 1 godzina 15 minut (teoria)

Narzędzia wspierające przekaz produktu

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Neuromarketing.
- Neuro PR.

Dzień 4

Moduł I - 1 godzina 30 minut (teoria)

Sprzedaż : faza kontaktu

- Niewerbalne nawiązanie kontaktu.
- Indywidualny dystans.
- Nawiązanie kontaktu werbalnego.

Przerwa 15 minut

Moduł II

Sprzedaż: faza informacji - 1 godzina 15 minut (praktyka)

- Analiza potrzeb
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

Przerwa 1 godzina

Moduł III

Sprzedaż : faza transakcji - 1 godzina 30 minut (praktyka)

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Przerwa 15 minut

Moduł IV

Sprzedaż : faza transakcji - 1 godzina 15 minut (praktyka)

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Moduł V

Zakończenie szkolenia i walidacja - test teoretyczny (15 minut)

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

Całkowity czas szkolenia: 28 godzin

Przerwy są wliczone w czas usługi i trwają łącznie 6 godzin.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	25-04-2025	10:00	10:15	00:15
2 z 32 Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi	Anna Urbańska	26-08-2025	10:15	11:30	01:15
3 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	26-08-2025	11:30	11:45	00:15
4 z 32 Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału	Anna Urbańska	26-08-2025	11:45	13:00	01:15
5 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	26-08-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 32 Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał.	Anna Urbańska	26-08-2025	14:00	15:30	01:30
7 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	26-08-2025	15:30	15:45	00:15
8 z 32 Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę	Anna Urbańska	26-08-2025	15:45	17:00	01:15
9 z 32 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	27-08-2025	10:00	10:15	00:15
10 z 32 Biostruktura a rzeczywistość	Paweł Jarząbek	27-08-2025	10:15	11:30	01:15
11 z 32 Przerwa	Paweł Jarząbek	27-08-2025	11:30	11:45	00:15
12 z 32 Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi	Paweł Jarząbek	27-08-2025	11:45	13:00	01:15
13 z 32 Przerwa	Paweł Jarząbek	27-08-2025	13:00	14:00	01:00
14 z 32 Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Paweł Jarząbek	27-08-2025	14:00	15:30	01:30
15 z 32 Przerwa	Paweł Jarząbek	27-08-2025	15:30	15:45	00:15
16 z 32 Twój zespół i jego potencjał	Paweł Jarząbek	27-08-2025	15:45	17:00	01:15
17 z 32 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	28-08-2025	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 32 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	28-08-2025	10:15	11:30	01:15
19 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	28-08-2025	11:30	11:45	00:15
20 z 32 Decyzja kupna	Anna Urbańska	28-08-2025	11:45	13:00	01:15
21 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	28-08-2025	13:00	14:00	01:00
22 z 32 Sygnały produktu	Anna Urbańska	28-08-2025	14:00	15:30	01:30
23 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	28-08-2025	15:30	15:45	00:15
24 z 32 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	28-08-2025	15:45	17:00	01:15
25 z 32 Sprzedaż : faza kontaktu	Anna Urbańska	29-08-2025	10:00	11:30	01:30
26 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	29-08-2025	11:30	11:45	00:15
27 z 32 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	29-08-2025	11:45	13:00	01:15
28 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	29-08-2025	13:00	14:00	01:00
29 z 32 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	29-08-2025	14:00	15:30	01:30
30 z 32 Przerwa	Anna Urbańska	29-08-2025	15:30	15:45	00:15
31 z 32 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	29-08-2025	15:45	16:45	01:00
32 z 32 Walidacja	-	29-08-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 691,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 691,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	167,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	167,54 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 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, Anthoniego 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.



2 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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał.

Adres

ul. Nasielska 23/U1
04-342 Warszawa
woj. mazowieckie

Travel Partner
Przezmorze

Kontakt



Kinga Zasadowska

E-mail kinga@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 660 585 958