



Szkolenie - System Treningowy Structogram®

Numer usługi 2025/02/21/173263/2574242

6 150,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
205,00 PLN brutto/h
166,67 PLN netto/h

OGRODOWIAK
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Wrocław / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 30 h
📅 16.05.2025 do 18.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie - System Treningowy Structogram® skierowane jest do: Osób Indywidualnych, Osób Prowadzących Działalność Gospodarczą, Przedsiębiorców, Menadżerów, Handlowców, Pracowników Działu Sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	08-05-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	30
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 uczestnikom na bardziej efektywne budowanie relacji i współpracę w zespołach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia biostruktury w komunikacji.	Uczestnik potrafi opisać cechy i różnice między biostrukturami w komunikacji	Test teoretyczny
Uczestnik dostosowuje styl komunikacji do rozmówcy.	Uczestnik wykazuje zdolność do zmiany stylu komunikacji w zależności od typu biostruktury rozmówcy	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy efektywne relacje interpersonalne	Uczestnik posiada umiejętność dostosowania podejścia komunikacyjnego, aby zwiększyć zaufanie i zaangażowanie zespołu	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje potrzeby komunikacyjne zespołu.	Uczestnik 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, potwierdza.

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

TAK, potwierdza.

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

TAK, potwierdza.

Program

Przerwy wliczane są w koszt szkolenia.

Szkolenie przeprowadzane jest w godzinach zegarowych.

Dzień 1: Zrozumienie biostruktury i jej wpływ na funkcjonowanie człowieka

Czas całkowity: 10 godzin

Moduł I: Funkcjonowanie mózgu a życie codzienne

- Jak mózg kieruje Twoim życiem?
- Postrzeganie rzeczywistości a aktywność różnych części mózgu
- Wprowadzenie do Structogram®

Przerwa

Moduł II: Analiza biostrukturalna - klucz do odkrywania potencjału

- Jak Twoja biostruktura wpływa na postrzeganie świata?
- Zrozumienie kolorów w biostrukturze i ich relacji
- Szanse i wyzwania związane z biostrukturą

Przerwa

Moduł III: Wykorzystanie biostruktury do uwolnienia potencjału

- Rozpoznawanie silnych stron i ich wykorzystanie w pracy
- Kompensowanie słabych stron przy pomocy mocnych stron
- Zaufanie a biostruktura

Przerwa

Moduł IV: Efektywne zarządzanie sobą w oparciu o biostrukturę

- Zwiększanie efektywności w pracy
- Budowanie naturalnej wiarygodności
- Wprowadzanie zmian w firmie i automotywacja

Przerwa

Moduł V: Biostruktura a kreowanie rzeczywistości

- Jak Twoja biostruktura wpływa na Twoją rzeczywistość?
- Zwiększanie wrażliwości na przekonania i uprzedzenia w relacjach

Dzień 2: Biostruktura w relacjach międzyludzkich i sprzedaży

Czas całkowity: 10 godzin

Moduł I: Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

- Elementy poznawcze i analiza Triomapy
- Analiza biostruktury innych osób – szanse i ryzyka

Przerwa

Moduł II: Wykorzystanie potencjału relacji z innymi

- Rozpoznawanie potencjału i ryzyk w relacjach z innymi osobami
- Poprawa relacji dzięki znajomości biostruktury
- Rozpoznawanie potrzeb innych ludzi

Przerwa

Moduł III: Potencjał zespołu i komunikacja

- Analiza struktury zespołu i jej potencjału
- Komunikowanie w zespole oraz zarządzanie ryzykiem

Przerwa

Moduł IV: Istota sprzedaży – produkt, idea, wiedza

- Czynniki sukcesu sprzedawcy
- Klient: jak go zrozumieć

Przerwa

Moduł V: Decyzja zakupu

- Motywy zakupu i jak wykazać indywidualne korzyści

Dzień 3: Sprzedaż w praktyce i przywództwo

Czas całkowity: 10 godzin

Moduł I: Faza kontaktu w sprzedaży

- Nawiązywanie kontaktu niewerbalnego i werbalnego
- Rozpoznawanie indywidualnego dystansu

Przerwa

Moduł II: Faza informacji w sprzedaży

- Analiza potrzeb i motywów zakupu
- Radzenie sobie z oporami zakupu

Przerwa

Moduł III: Faza transakcji – Sygnały zakupu i Follow-up

- Rozpoznawanie sygnałów zakupu i finalizowanie transakcji
- Follow-up w procesie sprzedaży

Przerwa

Moduł IV: Podstawy przywództwa

- Fakty i mity na temat przywództwa
- Biostruktura lidera i jej wpływ na zespół

Przerwa

Moduł V: Proces przywództwa

- Narzędzia wspierające proces przywództwa
- Koncentracja na celach, faktach i ludziach
- Style zarządzania a biostruktura przywódcy

Moduł VI: Przewodzenie samemu sobie

- Określanie celów jako lider i członek zespołu
- Zakończenie szkolenia: test teoretyczny, podsumowanie wiedzy i walidacja

Całkowity czas szkolenia: 30 godzin (3 dni po 10 godzin)

Przerwy wliczone w czas usługi: 3 godziny 30 minut, Przerwy wliczone są w koszt usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 30 Przywitanie uczestników, wprowadzenie do szkolenia	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	08:00	08:15	00:15	Tak
2 z 30 Moduł I: Funkcjonowa nie mózgu a życie codzienne	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	08:15	10:00	01:45	Tak
3 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	10:00	10:10	00:10	Tak
4 z 30 Moduł II: Analiza biostrukturaln a - klucz do odkrywania potencjału	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	10:10	11:50	01:40	Tak
5 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	11:50	12:00	00:10	Tak
6 z 30 Moduł III: Wykorzystani e biostruktury do uwolnienia potencjału	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	12:00	13:30	01:30	Tak
7 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	13:30	14:00	00:30	Tak
8 z 30 Moduł IV: Efektywne zarządzanie sobą w oparciu o biostrukturę	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	14:00	16:00	02:00	Tak
9 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	16:00	16:10	00:10	Tak
10 z 30 Moduł V: Biostruktura a kreowanie rzeczywistośc i	Radosław Ogrodowiak	16-05-2025	16:10	18:00	01:50	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
11 z 30 Moduł I: Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	08:00	09:30	01:30	Tak
12 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	09:30	09:45	00:15	Tak
13 z 30 Moduł II: Wykorzystanie potencjału relacji z innymi	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	09:45	11:30	01:45	Tak
14 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	11:30	11:45	00:15	Tak
15 z 30 Moduł III: Potencjał zespołu i komunikacja	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	11:45	13:45	02:00	Tak
16 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	13:45	14:15	00:30	Tak
17 z 30 Moduł IV: Istota sprzedaży – produkt, idea, wiedza	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	14:15	16:15	02:00	Tak
18 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	16:15	16:30	00:15	Tak
19 z 30 Moduł V: Decyzja zakupu	Radosław Ogrodowiak	17-05-2025	16:30	18:00	01:30	Tak
20 z 30 Moduł I: Faza kontaktu w sprzedaży	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	08:00	09:30	01:30	Tak
21 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	09:30	09:45	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
22 z 30 Moduł II: Faza informacji w sprzedaży	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	09:45	11:15	01:30	Tak
23 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	11:15	11:30	00:15	Tak
24 z 30 Moduł III: Faza transakcji – Sygnały zakupu i Follow-up	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	11:30	13:00	01:30	Tak
25 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	13:00	13:30	00:30	Tak
26 z 30 Moduł IV: Podstawy przywództwa	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	13:30	15:00	01:30	Tak
27 z 30 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	15:00	15:15	00:15	Tak
28 z 30 Moduł V: Proces przywództwa	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	15:15	16:45	01:30	Tak
29 z 30 Moduł VI: Przewodzenie samemu sobie	Radosław Ogrodowiak	18-05-2025	16:45	17:45	01:00	Tak
30 z 30 Walidacja efektów uczenia się	-	18-05-2025	17:45	18:00	00:15	Tak

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	205,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Ogrodowiak

Konsultant, coach, trener mentalny i przedsiębiorca z ponad 20-letnim doświadczeniem w biznesie. W swoim portfolio mam zarówno pracę doradczą z zespołami sprzedażowymi, a także z właścicielami oraz kadrą menedżerską przy rozwoju kompetencji miękkich.

Wszystkie techniki i narzędzia wprowadzam także z powodzeniem we własnych projektach od produkcji przez usługi po handel i e-commerce. Certyfikacja międzynarodowa Master Coach NLP W 2022 roku uzyskał tytuł Trenera Mentalnego Sportu i Biznesu AKADEMII TRENERÓW MENTALNYCH JBB

W 2024 roku uzyskał tytuł Certyfikowanego Trenera Structogramu Specjalizuję się w rozwijaniu i efektywności biznesu, budowaniu skutecznych zespołów.

W pracy wykorzystuję sprawdzone narzędzia, które pomagają Klientom osiągać zarówno wymierne cele jak również świetne relacje biznesowe. Moją pasją jest wspieranie ludzi w odkrywaniu i rozwoju ich potencjału.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W przypadku dofinansowania mniejszego niż 70% wartości netto szkolenia,

Dostawca Usługi naliczy VAT do kwoty netto.

Usługa szkoleniowa zwolniona z VAT tylko w przypadku gdy dofinansowanie ze środków publicznych wynosi co najmniej 70%.

Szkolenie przeprowadzane jest w godzinach zegarowych.

Przerwy wliczane są w koszt szkolenia.

Warunki techniczne

Uczestnicy, którzy chcieliby odbyć szkolenie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym powinni mieć stabilne połączenie z Internetem.

Adres

ul. Jedności Narodowej 160/U1
50-302 Wrocław
woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Mucha

E-mail biuro@heksogen.pl

Telefon (+48) 530 244 174