

## Insights Discovery™ – Nowe Spojrzenie na Skuteczność Sprzedaży w oparciu o model czterech energii kolorystycznych

Numer usługi 2025/03/03/38516/2595268

4 400,00 PLN brutto

4 400,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

GROW OUTDOOR  
KATARZYNA  
MUZYCZYSZYN

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

32 h

13.10.2025 do 16.10.2025

## 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>	Warsztat skierowany jest do: <ul style="list-style-type: none"><li>• Handlowców oraz doradców klienta, którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i podnieść jakość relacji z klientami.</li><li>• Pracowników działów sprzedaży B2B i B2C, niezależnie od poziomu doświadczenia, którzy poszukują narzędzi do lepszego rozumienia siebie i swoich klientów.</li><li>• Osób zainteresowanych rozwijaniem kompetencji komunikacyjnych, negocjacyjnych oraz pracy z różnymi stylami osobowości klientów.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-10-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	32
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem warsztatu „Insights Discovery – Skuteczna Sprzedaż” jest rozwój kompetencji sprzedażowych handlowców poprzez pogłębienie wiedzy o własnych preferencjach i stylu działania, doskonalenie umiejętności budowania relacji z klientami oraz skuteczne dostosowywanie strategii sprzedażowych do różnych typów osobowości klientów w oparciu o model Insights Discovery® i sześciostopniowy proces sprzedaży.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna podstawowe założenia modelu Insights Discovery® .	Charakteryzuje cztery energie kolorystyczne.	Test teoretyczny
Rozpoznaje etapy skutecznego procesu sprzedaży według modelu Insights.	Przyporządkowuje odpowiednie działania do poszczególnych etapów sprzedaży.	Test teoretyczny
Zna swoje preferencje styl sprzedaży wg modelu Insights Discovery.	Identyfikuje swoje mocne strony i obszary do rozwoju na każdym etapie procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
Umie rozpoznać potrzeby klienta w oparciu o jego preferowaną energię kolorystyczną.	Dopasowuje sposób komunikacji oraz ofertę do preferencji i stylu klienta.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

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?**

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?**

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

„Insights Discovery® – Nowe Spojrzenie na Skuteczność Sprzedaży” to kompleksowy, czterodniowy program rozwojowy, który wspiera handlowców w doskonaleniu umiejętności sprzedażowych, budowaniu długofalowych relacji z klientami oraz stosowaniu podejścia zorientowanego na ludzi.

W trakcie warsztatu uczestnicy poznają model Insights Discovery®, oparty na psychologii Carla Junga, oraz indywidualny profil osobowości, który wskazuje ich mocne strony i obszary do rozwoju w kontekście sprzedaży. Uczestnicy nauczą się, jak ich preferencje i zachowania wpływają na klientów na każdym z sześciu etapów procesu sprzedaży, oraz jak efektywnie dostosowywać styl komunikacji do różnych typów osobowości klientów.

Program łączy moderowane sesje teoretyczne, praktyczne ćwiczenia (m.in. odgrywanie scenek sprzedażowych, warsztaty adaptacji stylów), pracę z własnym profilem Insights Discovery® oraz tworzenie indywidualnych planów działań.

W ramach warsztatu uczestnicy otrzymują profil indywidualny Insights Discovery® z dodatkowym modułem Skuteczna Sprzedaż.

## Dzień 1

1. Wprowadzenie i cele warsztatu
2. Różnice w postrzeganiu rzeczywistości, schematy poznawcze.
3. Trzy-godzinne wprowadzenie do modelu Insights Discovery® (Efektywność Indywidualna)
4. Ćwiczenie „Sprzedaż od A do Z”
5. Mocne i słabsze strony czterech energii kolorystycznych w procesie sprzedaży
6. Ty i Twoje energie kolorystyczne w sprzedaży
7. Model sprzedaży wg Insights® – 6 etapów
8. Analiza własnych preferencji w kontekście 6 etapów procesu sprzedaży
9. Zakończenie pierwszego dnia warsztatu

## Dzień 2

1. Przekazanie Profili „Skuteczna Sprzedaż” i omówienie wyników
2. Ćwiczenie „Kto powiedziałby tak o mnie i dlaczego?”
3. Wskaźniki preferencji stylu sprzedaży – praca z arkuszem ćwiczeniowym
4. Rozpoznawanie stylu funkcjonowania klienta
5. Mocne i słabsze strony energii kolorystycznych na każdym etapie sprzedaży
6. Adaptacja i akomodacja do potrzeb i stylu funkcjonowania klienta - budowanie strategii komunikacyjnych
7. Definiowanie siebie jako sprzedawcy
8. Podsumowanie drugiego dnia warsztatu

## Dzień 3

1. Przygotowanie i nawiązanie kontaktu
2. Kolorowe konwersacje – część pierwsza
3. Identyfikowanie potrzeb
4. Kolorowe konwersacje – część druga
5. Przedstawianie oferty
6. Pokonywanie obiekcji
7. Finalizowanie
8. Współpraca
9. Podsumowanie trzeciego dnia warsztatu

## Dzień 4

1. Planowanie działań dla 6 etapów sprzedaży – praca z arkuszem ćwiczeniowym
2. Posprzedażowa współpraca z klientem - strategie adaptacyjne skierowane do poszczególnych energii kolorystycznych
3. Budowanie porozumienia w relacji z klientem w czterech krokach
4. Sześć zasad wywierania wpływu
5. Ćwiczenia praktyczne
6. G-WAVE/ Mój plan zwiększenia efektywności w sprzedaży
7. Podsumowanie warsztatu
8. Walidacja

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 44

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 44</b> Wprowadzenie i cele warsztatu	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	09:00	09:30	00:30
<b>2 z 44</b> Różnice w postrzeganiu rzeczywistości, schematy poznawcze	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	09:30	10:30	01:00
<b>3 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	10:30	10:45	00:15
<b>4 z 44</b> 3-godzinne wprowadzenie do modelu Insights Discovery (Efektywność Indywidualna)	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	10:45	13:00	02:15
<b>5 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	13:00	14:00	01:00
<b>6 z 44</b> Ćwiczenie „Sprzedaż od A do Z”	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	14:00	14:30	00:30
<b>7 z 44</b> Mocne i słabsze strony czterech energii kolorystycznych w procesie sprzedaży	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	14:30	15:00	00:30
<b>8 z 44</b> Ty i Twoje energie kolorystyczne w sprzedaży	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	15:00	15:30	00:30
<b>9 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	15:30	15:45	00:15
<b>10 z 44</b> Model sprzedaży wg Insights – 6 etapów	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 44</b> Analiza własnych preferencji w kontekście 6 etapów procesu sprzedaży	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	16:00	16:45	00:45
<b>12 z 44</b> Podsumowanie pierwszego dnia warsztatu	Katarzyna Muzyczyszyn	13-10-2025	16:45	17:00	00:15
<b>13 z 44</b> Przekazanie Profili „Skuteczna Sprzedaż” i chwila refleksji	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	09:00	09:30	00:30
<b>14 z 44</b> Ćwiczenie „Kto powiedziałby tak o mnie i dlaczego?”	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	09:30	10:15	00:45
<b>15 z 44</b> Analiza kolorowych wskaźników – preferencje i umiejętności	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	10:15	11:00	00:45
<b>16 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	11:00	11:15	00:15
<b>17 z 44</b> Rozpoznawanie stylu klienta	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	11:15	12:30	01:15
<b>18 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	12:30	13:30	01:00
<b>19 z 44</b> Mocne i słabsze strony energii kolorystycznych na każdym etapie sprzedaży	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	13:30	14:15	00:45
<b>20 z 44</b> Adaptacja i akomodacja do potrzeb klienta	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>21 z 44</b> Definiowanie siebie jako sprzedawcy	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	16:00	16:45	00:45
<b>22 z 44</b> Podsumowanie drugiego dnia warsztatu	Katarzyna Muzyczyszyn	14-10-2025	16:45	17:00	00:15
<b>23 z 44</b> Przygotowanie i nawiązanie kontaktu	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	09:00	09:45	00:45
<b>24 z 44</b> Kolorowe konwersacje – część pierwsza	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	09:45	10:15	00:30
<b>25 z 44</b> Identyfikowanie potrzeb	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	10:15	11:00	00:45
<b>26 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	11:00	11:15	00:15
<b>27 z 44</b> Kolorowe konwersacje – druga	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	11:15	12:00	00:45
<b>28 z 44</b> Przedstawianie oferty	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	12:00	13:00	01:00
<b>29 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	13:00	14:00	01:00
<b>30 z 44</b> Pokonywanie obiekcji	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	14:00	14:45	00:45
<b>31 z 44</b> Finalizowanie	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	14:45	16:00	01:15
<b>32 z 44</b> Współpraca	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	16:00	16:45	00:45
<b>33 z 44</b> Podsumowanie trzeciego dnia warsztatu	Katarzyna Muzyczyszyn	15-10-2025	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>34 z 44</b> Planowanie działań dla 6 etapów sprzedaży – praca z arkuszem ćwiczeniowym	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	09:00	10:15	01:15
<b>35 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	10:15	10:30	00:15
<b>36 z 44</b> Posprzedażowa współpraca z klientem - strategię adaptacyjne skierowane do poszczególnych energii kolorystycznych	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	10:30	11:30	01:00
<b>37 z 44</b> Budowanie porozumienia w relacji z klientem w czterech krokach	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	11:30	12:00	00:30
<b>38 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	12:00	13:00	01:00
<b>39 z 44</b> Sześć zasad wywierania wpływu	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	13:00	13:30	00:30
<b>40 z 44</b> Ćwiczenia praktyczne	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	13:30	14:30	01:00
<b>41 z 44</b> Przerwa	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	14:30	14:45	00:15
<b>42 z 44</b> G-WAVE - Mój plan zwiększenia efektywności w sprzedaży	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	14:45	16:00	01:15
<b>43 z 44</b> Podsumowanie warsztatu	Katarzyna Muzyczyszyn	16-10-2025	16:00	16:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
44 z 44 Walidacja	-	16-10-2025	16:30	17:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Katarzyna Muzyczyszyn

Trener, mediator, facylitator LEGO® SERIOUS PLAY®, mówca Brian Tracy International.

Wspiera menedżerów i zespoły w rozwijaniu kluczowych kompetencji. Prowadzi indywidualne sesje coachingowe oraz szkolenia biznesowe w takich obszarach jak: zarządzanie zespołami, budowanie zespołu, zarządzanie konfliktami, mediacje w organizacjach oraz wystąpienia publiczne – po polsku, jak i po angielsku.

Prowadzi warsztaty strategiczne metodą facylitacji LEGO® SERIOUS PLAY® dla zarządów i zespołów, pomagając w budowaniu modeli kompetencyjnych, strategii biznesowych.

Pomaga firmom w rozwijaniu procesów HR. W swojej pracy korzysta z metodologii oceny osobowości, takich jak Facet5® oraz Insights Discovery®. Projektuje i realizuje sesje Assessment i Development Centre w języku polskim i angielskim.

Jako certyfikowany coach Mocnych Stron Gallupa, wspiera organizacje w rozwijaniu talentów i budowaniu zaangażowanych zespołów. Jako mediator, pomaga organizacjom w rozwiązywaniu konfliktów i budowaniu kultury współpracy poprzez profesjonalne procesy mediacyjne.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników zostaną przekazane w formie elektronicznej:



„Wprowadzenie do Insights Discovery – początek podróży...” – zeszyt ćwiczeń

Profil Indywidualny Insights Discovery

„Discovery – nowe spojrzenie na skuteczność sprzedaży” – zeszyt ćwiczeń

Przewodnik Uczestnika „Rozpoznawanie stylów”

Przewodnik Uczestnika „Adaptacja i akomodacja”

Wskaźniki preferencji stylu sprzedaży – arkusz ćwiczeniowy

Mocne i słabsze strony poszczególnych energii kolorystycznych na każdym etapie

sprzedaży – arkusz ćwiczeniowy

Zdefiniuj swoją markę – arkusz ćwiczeniowy

Komunikacja z ośmioma typami Insights – arkusz ćwiczeniowy

Finalizowanie – arkusz ćwiczeniowy

Współpraca – arkusz ćwiczeniowy

Planowanie działań dla 6 etapów sprzedaży – arkusz ćwiczeniowy

Przewodnik Uczestnika „Budowanie porozumienia”

Adaptacja, odgrywanie ról – arkusz ćwiczeniowy

## Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w warsztacie jest wypełnienie kwestionariusza Insights Discovery z modułem Skuteczna Sprzedaż zdalnie 2 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Najpóźniej na 4 dni przed rozpoczęciem szkolenia, na podany adres e-mail zostaną przesłane informacje dotyczące szkolenia. W przypadku potwierdzenia szkolenia, zostaną wysłane wszelkie informacje organizacyjne.

W przypadku nie otrzymania jakichkolwiek informacji do 4 dni przed zajęciami, prosimy o kontakt telefoniczny, numer telefonu: 733 745 898.

Szkolenie odbędzie się także przy zgłoszeniu jednego uczestnika na usługę.

## Informacje dodatkowe

Informujemy możliwości rejestracji/ nagrywania usługi na potrzeby usługodawcy i korzystającego z usługi jak również na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalania efektów kształcenia.

Aby uzyskać zaświadczenie, należy uczestniczyć w 100% zajęć oraz zaliczyć je, zdobywając pozytywny wynik punktów z testu wiedzy.

Osoba walidująca jest zaangażowana jedynie na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników, nie uczestniczy w procesie tworzenia ani uzupełniania dokumentacji walidacyjnej.

Cena bez VAT dla opłacających szkolenie, w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Warunki techniczne

Laptop lub smartfon z dostępem do internetu oraz kamery

Warunki techniczne: komputer lub smartfon z dostępem do internetu oraz kamerką.

platforma: Microsoft Teams

Minimalne wymagania sprzętowe:

1. **Komputer:** Wsparcie dla systemu operacyjnego Windows, macOS lub Linux. Możliwe jest również korzystanie z aplikacji mobilnej na urządzeniach z systemem Android lub iOS.
2. **Procesor:** W miarę możliwości procesor Intel Core i3 lub równoważny.
3. **Pamięć RAM:** Co najmniej 4 GB RAM.
4. **Karta graficzna:** Zintegrowana karta graficzna lub dedykowana karta graficzna dla lepszej jakości transmisji wideo.
5. **Dysk twardy:** Wolne miejsce na dysku twardym dla ewentualnego pobierania materiałów szkoleniowych.
6. **Kamera internetowa:** Wbudowana kamera internetowa lub zewnętrzna kamera USB w celu uczestnictwa w sesjach wideo.
7. **Mikrofon:** Wbudowany mikrofon lub zewnętrzny mikrofon USB dla udziału w rozmowach głosowych.

Minimalne wymagania łączeniowe:

1. **Szybkość łącza internetowego:** Stabilne połączenie internetowe z przepustowością wystarczającą do transmisji wideo i dźwięku. Zalecana prędkość to co najmniej 1 Mbps dla sesji wideo w jakości standardowej i 2 Mbps dla sesji wideo w jakości HD.
2. **Ping:** Niski czas odpowiedzi (ping), aby uniknąć opóźnień w transmisji dźwięku i obrazu.
3. **Technologia:** Preferowane jest połączenie kablowe (Ethernet) zamiast połączenia Wi-Fi dla większej stabilności.

Podstawą do rozliczenia usługi będzie wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

## Kontakt



**Katarzyna Muzyczyszyn**

**E-mail** [katarzyna@grow.edu.pl](mailto:katarzyna@grow.edu.pl)

**Telefon** (+48) 733 745 898