



BEST WORKERS
SERVICE SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Skuteczna komunikacja w relacjach biznesowych w oparciu o model DISC.

Numer usługi 2025/04/17/180552/2695279

📍 Włocławek / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 14.05.2025 do 14.05.2025

980,00 PLN brutto

980,00 PLN netto

122,50 PLN brutto/h

122,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Menedżerowie i liderzy zespołów Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta Handlowcy Przedsiębiorcy i właściciele firm Osoby chcące rozwijać umiejętności interpersonalne
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	07-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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 rozwój umiejętności komunikacyjnych i interpersonalnych uczestników poprzez zrozumienie stylów zachowań według modelu DISC.
Uczestnicy nauczą się rozpoznawać style komunikacyjne klientów, dostosowywać swoje podejście sprzedażowe oraz budować długotrwałe relacje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje style zachowań. Identyfikuje typy osobowości.	Uczestnik identyfikuje typ osobowości na podstawie opisu zachowań i nazywa cztery główne style DISC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozpoznaje style zachowań. Rozumie typy osobowości.	Uczestnik wskazuje potencjalne wyzwania w komunikacji z każdym typem DISC	Obserwacja w warunkach symulowanych
Dostosowuje styl komunikacji. Adaptuje komunikaty do stylu odbiorcy.	Uczestnik dostosowuje styl swojej komunikacji do identyfikowanego typu osobowości rozmówcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dostosowuje strategię sprzedażową do różnych typów osobowości DISC	Dobiera odpowiednie techniki argumentacji i prezentacji oferty do stylu DISC klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dostosowuje strategię sprzedażową do różnych typów osobowości DISC	Unika typowych błędów w komunikacji z poszczególnymi typami DISC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie buduje relacje i finalizuje transakcje w oparciu o DISC	Wykazuje umiejętność aktywnego słuchania i odpowiadania na potrzeby klienta zgodnie z jego stylem DISC.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

I Wprowadzenie do procesu szkolenia:

- cele i zakres tematyczny szkolenia;
- znaczenie komunikacji.

II Model DISC – charakterystyka stylów osobowości:

- Dominujący, Inspirujący, Stabilny, Analityczny
- kluczowe cechy każdego stylu

III Identyfikacja profilu indywidualnego

IV Określanie stylu DISC innych uczestników

V Mocne i słabe strony każdego ze stylów

VI Rozpoznawanie stylów DISC u klientów i współpracowników

VII Komunikacja sprzedażowa każdego stylu

VIII Bariery i przeszkody skutecznej komunikacji z każdym stylem

IX Dekalog skutecznej komunikacji

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	980,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	980,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	122,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Arent

Trener Biznesu, Konsultant, Specjalista ds. komunikacji społecznej, Specjalista ds. jakości obsługi, Doświadczony doradca klienta biznesowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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.

Informacje dodatkowe

Uczestnicy otrzymują skrypty szkoleniowe, imienny certyfikat ukończenia szkolenia.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 5
87-800 Włocławek
woj. kujawsko-pomorskie

Nasza siedziba mieści się w nowoczesnym biurowcu Tertio Ponte.

Istnieje możliwość przeprowadzenia szkolenia w siedzibie klienta.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Emilia Arent

E-mail emilia.arent@bestworkersservice.eu

Telefon (+48) 789 859 003