



Mistrzowska komunikacja i sprzedaż z DISC

Numer usługi 2025/04/18/168216/2697726

5 535,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

RP PROFIT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 30.06.2025 do 06.07.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Indywidualni uczestnicy chcący rozwijać umiejętności interpersonalne Kadra zarządzająca i liderzy zespołów Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta Przedsiębiorcy i właściciele firm Specjaliści ds. komunikacji Trenerzy i konsultanci Nauczyciele i pedagodzy Studenci i uczniowie
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	27-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	45

Cel

Cel edukacyjny

Lepsze zrozumienie siebie
 Rozpoznanie mocnych i słabych stron
 Efektywna komunikacja
 Lepsze dopasowanie do ról zawodowych
 Zarządzanie konfliktami
 Budowanie zespołów
 Rozpoznawanie typów klientów
 Efektywne wykorzystanie systemów reprezentacji
 Znajomość zasad skutecznej sprzedaży
 Umiejętność umawiania spotkań
 Umiejętność zadawania pytań i badania potrzeb
 Znajomość 4 stylów argumentowania.
 Umiejętność dostosowania stylu argumentowania do typu klienta.
 Znajomość technik finalizacji spotkań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznawanie stylów zachowań.	Uczestnik potrafi poprawnie zidentyfikować typ osobowości na podstawie opisu zachowań i nazwać cztery główne style DISC.	Test teoretyczny
Rozumienie stylów zachowań.	Uczestnik potrafi wskazać potencjalne wyzwania w komunikacji z każdym typem DISC.	Test teoretyczny
Dostosowanie stylu komunikacji.	Uczestnik potrafi dostosować styl swojej komunikacji do zidentyfikowanego typu osobowości rozmówcy.	Test teoretyczny
Znajomość zasad skutecznej sprzedaży.	Uczestnik potrafi nazwać elementy procesu sprzedaży i używać ich w odpowiedniej kolejności.	Test teoretyczny
	Uczestnik zna zasady umawiania spotkań przez telefon.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi badać potrzeby korzystając z matrycy zadawania pytań.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Znajomość reguł wywierania wpływu.	Uczestnik potrafi poprawnie rozpoznawać i reguły wywierania wpływu.	Test teoretyczny
Dostosowanie stylu argumentacji.	Uczestnik potrafi opisać 4 typy argumentacji i dostosować argumentację do typu klienta.	Test teoretyczny
Znajomość metody neutralizacji obiekcji.	Uczestnik potrafi zastosować Metodę 4u w neutralizacji obiekcji.	Test teoretyczny
Rozumienie procesu finalizacji.	Uczestnik potrafi rozpoznawać sygnały klienta świadczące o gotowości do zakupu.	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

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

TAK

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

TAK

Program

CZĘŚĆ 1: Zrozumienie Siebie i Innych (DISC & Style Osobowości)

Wprowadzenie do szkolenia i modelu DISC

Identyfikacja indywidualnego stylu – test DISC

Omówienie wyników i zrozumienie własnych preferencji

Typologia osobowości i charakterystyka stylów DISC

Praktyczne ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów u innych

CZĘŚĆ 2: Komunikacja Skuteczna i Dopasowana

Style komunikacji w modelu DISC

Wprowadzenie do systemów reprezentacji (wzrokowy, słuchowy, kinestetyczny)

Komunikacja a percepcja – jak mówić, by być zrozumianym

Ćwiczenia praktyczne – rozpoznawanie i dopasowanie stylu komunikacji

Test wiedzy teoretycznej z zakresu DISC i komunikacji

CZĘŚĆ 3: DISC w Sprzedaży – Praktyczne Zastosowanie

Typy sprzedawców i ich styl działania

Typy klientów w zależności od stylu DISC

Jak dopasować strategię sprzedaży do typu klienta

Znaczenie mowy ciała i wzroku w komunikacji sprzedażowej

Kluczowe techniki komunikacji w sprzedaży

CZĘŚĆ 4: Proces Sprzedażowy – Od Kontaktów do Rozmowy

7 zasad skutecznej sprzedaży

Prospecting – jak efektywnie pozyskiwać klientów

Zasady sprzedaży telefonicznej

Struktura skutecznego umawiania spotkań

CZĘŚĆ 5: Badanie Potrzeb i Budowanie Relacji

Słowa, które przyciągają uwagę – siła języka w sprzedaży

Bariery w słuchaniu i jak je przełamywać

Sposoby badania potrzeb – praktyczne techniki

Matryca zadawania pytań – model dopasowany do stylu klienta

Praktyka i feedback – zadawanie pytań w symulacjach

CZĘŚĆ 6: Finalizacja, Eksperckość i Podsumowanie

Jak budować pozycję eksperta

Test wiedzy teoretycznej – podsumowanie kluczowych zagadnień

Omówienie najważniejszych wniosków i refleksji uczestników

Zakończenie i podsumowanie efektów szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Przywitanie i wprowadzenie do modelu DISC	Wojciech Paciorek	30-06-2025	15:00	16:00	01:00
2 z 36 Identyfikacja profilu indywidualnego - TEST	Wojciech Paciorek	30-06-2025	16:00	16:40	00:40
3 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	30-06-2025	16:40	17:00	00:20
4 z 36 Omówienie wyników testu	Wojciech Paciorek	30-06-2025	17:00	18:00	01:00
5 z 36 Typologia osobowości - zrozumienie Stylów DISC u innych	Wojciech Paciorek	30-06-2025	18:00	20:00	02:00
6 z 36 Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów	Wojciech Paciorek	01-07-2025	15:00	17:30	02:30
7 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	01-07-2025	17:30	17:50	00:20
8 z 36 Style komunikacji	Wojciech Paciorek	01-07-2025	17:50	20:00	02:10
9 z 36 3 systemy reprezentacji w komunikacji	Wojciech Paciorek	02-07-2025	15:00	17:30	02:30
10 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	02-07-2025	17:30	17:50	00:20
11 z 36 3 systemy reprezentacji w komunikacji - ćwiczenia	Wojciech Paciorek	02-07-2025	17:50	19:00	01:10
12 z 36 TEST Teoretyczny	-	02-07-2025	19:00	20:00	01:00
13 z 36 Typy Sprzedawców	Wojciech Paciorek	03-07-2025	15:00	16:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 36 Typy Klientów	Wojciech Paciorek	03-07-2025	16:30	17:30	01:00
15 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	03-07-2025	17:30	17:50	00:20
16 z 36 Systemy reprezentacji	Wojciech Paciorek	03-07-2025	17:50	20:00	02:10
17 z 36 Wzrok i mowa ciała	Wojciech Paciorek	04-07-2025	15:00	16:30	01:30
18 z 36 Najważniejsze techniki komunikacji	Wojciech Paciorek	04-07-2025	16:30	17:30	01:00
19 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	04-07-2025	17:30	17:50	00:20
20 z 36 7 zasad skutecznej sprzedaży	Wojciech Paciorek	04-07-2025	17:50	20:00	02:10
21 z 36 Prospecting	Wojciech Paciorek	05-07-2025	09:00	10:30	01:30
22 z 36 Zasady sprzedaży telefonicznej	Wojciech Paciorek	05-07-2025	10:30	12:00	01:30
23 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	05-07-2025	12:00	12:15	00:15
24 z 36 Struktura umawiania spotkań	Wojciech Paciorek	05-07-2025	12:15	14:45	02:30
25 z 36 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	05-07-2025	14:45	15:15	00:30
26 z 36 Rodzaje słów	Wojciech Paciorek	05-07-2025	15:15	16:30	01:15
27 z 36 Bariery w słuchaniu	Wojciech Paciorek	05-07-2025	16:30	17:30	01:00
28 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	05-07-2025	17:30	17:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 36 Sposoby badania potrzeb	Wojciech Paciorek	05-07-2025	17:45	19:00	01:15
30 z 36 Matryca zadawania pytań	Wojciech Paciorek	06-07-2025	09:00	12:30	03:30
31 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	06-07-2025	12:30	12:45	00:15
32 z 36 Matryca zadawania pytań - cd	Wojciech Paciorek	06-07-2025	12:45	14:30	01:45
33 z 36 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	06-07-2025	14:30	15:00	00:30
34 z 36 Budowanie pozycji eksperta	Wojciech Paciorek	06-07-2025	15:00	16:30	01:30
35 z 36 Test teoretyczny	-	06-07-2025	16:30	18:00	01:30
36 z 36 Podsumowanie szkolenia	Wojciech Paciorek	06-07-2025	18:00	19:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Paciorek

Wybitny profesjonalista z imponującym zestawem certyfikatów i osiągnięć, które potwierdzają jego kompetencje i doświadczenie. Jest Certyfikowanym Trenerem i Coachem John Maxwell Team, co świadczy o jego zaawansowanych umiejętnościach w zakresie przywództwa i rozwoju osobistego, zgodnych z filozofią jednego z najbardziej cenionych liderów myśli przywódczej na świecie. Ponadto, ukończył prestiżową Szkołę Świadomych Liderów LAT pod przewodnictwem Beaty Kapcewicz.

Jest również Certyfikowanym Trenerem Modelu DISC, co oznacza, że posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie analizy zachowań i stylów komunikacji, co pozwala mu efektywnie wspierać rozwój zespołów i jednostek w różnych kontekstach biznesowych i życiowych.

Przedsiębiorca z kilkunastoletnim doświadczeniem w budowaniu i szkoleniu zespołów sprzedażowych w 13 krajach. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, co czyni go niezwykle wartościowym przewodnikiem w rozwoju. Jego wszechstronne podejście, oraz międzynarodowe doświadczenie przekłada się na zdolność do prowadzenia szkoleń w zróżnicowanych środowiskach kulturowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów w formacie pdf przesłany elektronicznie.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Informacje dodatkowe

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Warunki techniczne

zkolenie będzie prowadzone na platformie ZOOM. Uczestnik otrzyma link i hasło do zalogowania się.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego:

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „ZOOM” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Kontakt



Wojciech Paciorek

E-mail wojciech.paciorek@gmail.com

Telefon (+48) 727 909 709