



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 2025/05/09/14574/2736004

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 13.09.2025 do 16.09.2025

4 691,00 PLN brutto

4 691,00 PLN netto

167,54 PLN brutto/h

167,54 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                              |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                            |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                               |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Osoby indywidualne<br>Osoby prowadzącą działalność gospodarczą<br>Przedsiębiorcy<br>Menadżerowie<br>Handlowcy<br>Pracownicy działu sprzedaży |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1                                                                                                                                            |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 30                                                                                                                                           |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 12-09-2025                                                                                                                                   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 28                                                                                                                                           |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | 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 |
|------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 32</div> Wprowadzenie do szkolenia                            | Anna Urbańska | 13-09-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <div>2 z 32</div> Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi          | Anna Urbańska | 13-09-2025            | 10:15               | 11:30               | 01:15         |
| <div>3 z 32</div> Przerwa                                              | Anna Urbańska | 13-09-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <div>4 z 32</div> Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału | Anna Urbańska | 13-09-2025            | 11:45               | 13:00               | 01:15         |
| <div>5 z 32</div> Przerwa                                              | Anna Urbańska | 13-09-2025            | 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  | 13-09-2025            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| 7 z 32 Przerwa                                                      | Anna Urbańska  | 13-09-2025            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| 8 z 32 Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę | Anna Urbańska  | 13-09-2025            | 15:45               | 17:00               | 01:15         |
| 9 z 32 Wprowadzenie do szkolenia                                    | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| 10 z 32 Biostruktura a rzeczywistość                                | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 10:15               | 11:30               | 01:15         |
| 11 z 32 Przerwa                                                     | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| 12 z 32 Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi                     | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 11:45               | 13:00               | 01:15         |
| 13 z 32 Przerwa                                                     | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| 14 z 32 Jak wykorzystać potencjał w relacji z innymi?               | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| 15 z 32 Przerwa                                                     | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| 16 z 32 Twój zespół i jego potencjał                                | Paweł Jarząbek | 14-09-2025            | 15:45               | 17:00               | 01:15         |
| 17 z 32 Wprowadzenie do szkolenia                                   | Paweł Jarząbek | 15-09-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                 | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>18 z 32</b> Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy | Anna Urbańska | 15-09-2025            | 10:15               | 11:30               | 01:15         |
| <b>19 z 32</b> Przerwa                                  | Anna Urbańska | 15-09-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>20 z 32</b> Decyzja kupna                            | Anna Urbańska | 15-09-2025            | 11:45               | 13:00               | 01:15         |
| <b>21 z 32</b> Przerwa                                  | Anna Urbańska | 15-09-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>22 z 32</b> Sygnały produktu                         | Anna Urbańska | 15-09-2025            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>23 z 32</b> Przerwa                                  | Anna Urbańska | 15-09-2025            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| <b>24 z 32</b> Narzędzia wspierające przekaz produktu   | Anna Urbańska | 15-09-2025            | 15:45               | 17:00               | 01:15         |
| <b>25 z 32</b> Sprzedaż : faza kontaktu                 | Anna Urbańska | 16-09-2025            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>26 z 32</b> Przerwa                                  | Anna Urbańska | 16-09-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>27 z 32</b> Sprzedaż: faza informacji                | Anna Urbańska | 16-09-2025            | 11:45               | 13:00               | 01:15         |
| <b>28 z 32</b> Przerwa                                  | Anna Urbańska | 16-09-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>29 z 32</b> Sprzedaż : faza transakcji               | Anna Urbańska | 16-09-2025            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>30 z 32</b> Przerwa                                  | Anna Urbańska | 16-09-2025            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| <b>31 z 32</b> Sprzedaż : faza transakcji               | Anna Urbańska | 16-09-2025            | 15:45               | 16:40               | 00:55         |
| <b>32 z 32</b> Walidacja - test teoretyczny             | -             | 16-09-2025            | 16:40               | 17:00               | 00:20         |

## 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

### 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.



2 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, Anthonyego 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.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał.

# Adres

al. Aleja 23 Stycznia 46  
86-300 Grudziądz  
woj. kujawsko-pomorskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

# Kontakt



**Kinga Zasadowska**

**E-mail** [kinga@dnawbiznesie.pl](mailto:kinga@dnawbiznesie.pl)

**Telefon** (+48) 660 585 958