



OGRODOWIAK
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

16 ocen

Structogram® część 3: Klucz do praktycznego zastosowania – szkolenie rozwijające umiejętności wykorzystania narzędzia Structogram w pracy i codziennych relacjach

Numer usługi 2025/08/07/173263/2927999

📍 Borek Strzeliński / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 18.10.2025 do 18.10.2025

3 038,10 PLN brutto

2 470,00 PLN netto

506,35 PLN brutto/h

411,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Structogram® część 3: Klucz do praktycznego zastosowania – szkolenie rozwijające umiejętności wykorzystania narzędzia Structogram w pracy i codziennych relacjach

Usługa szkoleniowa jest skierowana do:

- osób indywidualnych zainteresowanych rozwojem osobistym i zwiększeniem samoświadomości,
- osób prowadzących działalność gospodarczą,
- właścicieli i współwłaścicieli firm,
- menedżerów i kadry kierowniczej,
- pracowników działów sprzedaży i handlowców,
- pracowników biurowych oraz administracyjnych.

Szkolenie może być również wartościowe dla osób pełniących funkcje związane z zarządzaniem zespołem, komunikacją interpersonalną oraz obsługą klienta.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

2

Data zakończenia rekrutacji

01-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

6

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Structogram® część 3: Klucz do praktycznego zastosowania – szkolenie rozwijające umiejętności wykorzystania narzędzia Structogram w pracy i codziennych relacjach” przygotowuje uczestników do samodzielnego stosowania analizy biostruktury w celu rozpoznawania potrzeb klientów, prowadzenia efektywnej komunikacji oraz identyfikowania sygnałów zakupowych, co pozwala na zwiększenie skuteczności sprzedaży i budowanie trwałych relacji biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje potrzeby klientów na podstawie narzędzia Structogram.	Rozróżnia różne typy biostruktur klientów.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje potrzeby klientów zgodnie z ich profilem biostrukturalnym.	Test teoretyczny
	Uzasadnia sposób dostosowania komunikacji do potrzeb klienta.	Test teoretyczny
Stosuje techniki skutecznej komunikacji i rozpoznaje sygnały zakupowe w relacji z klientem.	Identyfikuje sygnały zakupowe podczas rozmowy z klientem.	Test teoretyczny
	Planowanie i organizuje rozmowę handlową z uwzględnieniem profilu klienta.	Test teoretyczny
Wykorzystuje nowoczesne narzędzia marketingowe w celu zwiększenia efektywności sprzedaży.	Projektuje przykładowe działania marketingowe dostosowane do profilu 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?

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

Structogram® część 3 – Klucz do praktycznego zastosowania – szkolenie rozwijające umiejętności praktycznego wykorzystania narzędzia Structogram w sprzedaży i codziennych relacjach

Tryb i czas trwania szkolenia:

Szkolenie prowadzone jest w trybie godzin zegarowych.

Całkowity czas szkolenia: 8 godzin, w tym:

- 7 godzin zajęć teoretyczno-praktycznych
- 1 godzina na walidację

Przerwy wliczane są w koszt szkolenia: 1 przerwa - 15 minutowa, 1 przerwa - 30 minutowa

Program szkolenia

Moduł I: Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników
- Omówienie oczekiwań uczestników
- Ćwiczenia integracyjne

Moduł II: Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy
- Klient – nieznana istota

Moduł III: Decyzja kupna

- Motywy zakupu
- Wykazywanie indywidualnych korzyści

Moduł IV: Sygnały produktu

- Naturalne i sztuczne sygnały produktu
- Odbiór sygnałów
- Analiza produktu

Moduł V: Narzędzia wspierające przekaz produktu

- Biokomunikacja – słownik dominacji
- Neuromarketing
- Neuro PR

Moduł VI: Sprzedaż – faza kontaktu

- Niewerbalne nawiązanie kontaktu
- Indywidualny dystans
- Nawiązanie kontaktu werbalnego

Moduł VII: Sprzedaż – faza informacji

- Analiza potrzeb klienta
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

Moduł VIII: Sprzedaż – faza transakcji

- Sygnały zakupu
- Przeprowadzenie transakcji
- Follow-up

Moduł IX: Zakończenie szkolenia i walidacja efektów uczenia się

- Podsumowanie poznanej wiedzy
- Walidacja – test teoretyczny (pytania wielokrotnego wyboru)
- Rozdanie certyfikatów
- Badanie satysfakcji uczestników

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł I: Wprowadzenie do szkolenia	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 11 Moduł II: Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	09:15	10:00	00:45
3 z 11 Moduł III: Decyzja kupna	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	10:00	10:45	00:45
4 z 11 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	10:45	11:00	00:15
5 z 11 Moduł IV: Sygnały produktu	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	11:00	11:30	00:30
6 z 11 Moduł V: Narzędzia wspierające przekaz produktu	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	11:30	12:00	00:30
7 z 11 Moduł VI: Sprzedaż – faza kontaktu	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	12:00	12:30	00:30
8 z 11 Przerwa	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Moduł VII: Sprzedaż – faza informacji	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	13:00	13:30	00:30
10 z 11 Moduł VIII: Sprzedaż – faza transakcji	Radosław Ogrodowiak	18-10-2025	13:30	14:15	00:45
11 z 11 Moduł IX: Zakończenie szkolenia i walidacja efektów uczenia się	-	18-10-2025	14:15	15:00	00:45

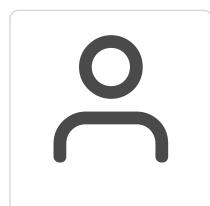
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 038,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 470,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	506,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	411,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Ogrodowiak

Konsultant, coach, trener mentalny i przedsiębiorca z ponad 20-letnim doświadczeniem w biznesie. Prowadził projekty doradcze i rozwojowe dla zespołów sprzedażowych, właścicieli firm oraz kadry menedżerskiej, koncentrując się na rozwijaniu kompetencji miękkich i efektywności osobistej.

W swojej pracy łączy doświadczenie praktyczne z różnych branż – od produkcji, przez usługi, po handel i e-commerce – wdrażając sprawdzone narzędzia również we własnych przedsięwzięciach biznesowych.

Posiada międzynarodowe i krajowe certyfikaty potwierdzające kompetencje w pracy rozwojowej:

- Certyfikowany Trener Structogram®,
- Master Coach NLP (certyfikacja międzynarodowa),
- Trener Mentalny Sportu i Biznesu (Akademia Trenerów Mentalnych JBB).

Specjalizuje się w pracy z osobami indywidualnymi oraz zespołami nad rozwojem potencjału, poprawą komunikacji i budowaniem skutecznych relacji w środowisku biznesowym. W pracy trenerskiej stawia na praktyczne zastosowanie wiedzy, celowość działań i indywidualne podejście do uczestnika.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Przygotowane materiały do przeprowadzenia szkolenia:

- **Prezentacja multimedialna** – przejrzysta i ustrukturyzowana, zawierająca najważniejsze informacje oraz przykłady omawiane podczas szkolenia.
- **Case studies**
- **Test walidacyjny** – zestaw pytań sprawdzających wiedzę teoretyczną, umożliwiający ocenę poziomu opanowania materiału.
- **Certyfikat ukończenia szkolenia** – dokument potwierdzający udział i nabycie kompetencji zgodnie z programem szkolenia.

Informacje dodatkowe

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%.

Adres

ul. Nowowiejska 1
57-160 Borek Strzeliński
woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Mucha

E-mail biuro@heksogen.pl

Telefon (+48) 530 244 174