



Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

★★★★★ 4,6 / 5
1 358 ocen

**Szkolenie System Treningowy
STRUCTOGRAM® (STRUCTOGRAM® 1
Klucz do poznania siebie,
STRUCTOGRAM® 2 Klucz do poznania
drugiego człowieka, STRUCTOGRAM® 3
Klucz do praktycznego zastosowania,
STRUCTOGRAM® 4 Klucz do przywództwa
i budowania zespołu)**

Numer usługi 2025/08/12/14574/2936226

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 10.01.2026 do 14.01.2026

6 088,00 PLN brutto
6 088,00 PLN netto
173,94 PLN brutto/h
173,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącę działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	09-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	35
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 rozwinięcie umiejętności rozpoznawania i dostosowywania stylu komunikacji do biostruktury rozmówców, co pozwoli uczestnikom na bardziej efektywne budowanie relacji i współpracę w zespołach biznesowych.

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
Tworzy efektywne relacje interpersonalne	Posiada umiejętność dostosowania podejścia komunikacyjnego, aby zwiększyć zaufanie i zaangażowanie zespołu	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

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

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 zrekomensować 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

Dzień 5

Moduł I

Przywództwo: podstawy - 1 godzina 30 minut (teoria)

- Fakty i mity na temat przywództwa.
- Cechy idealnego szefa a jego biostruktura.
- Biostruktura szefa a biostruktura pracownika – jaka jest zależność?
- Cztery płaszczyzny efektywnej współpracy.

Przerwa 15 minut

Moduł II - 1 godzina 15 minut (teoria)

Rekrutacja pracowników

- Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

Przerwa 1 godzina

Moduł III - 1 godzina 30 minut (praktyka)

Praca zespołu

- Jak motywować poszczególnych pracowników?
- Jak dobierać obowiązki członkom zespołu, by zwiększyć efektywność?
- Jak przedstawić pracownikom ich obowiązki, by zwiększyć ich zaangażowanie?

Przerwa 15 minut

Moduł IV

Proces przywództwa - 30 minut (praktyka)

- Narzędzia wspomagające proces.
- Koncentracja na faktach. Koncentracja na celach. Koncentracja na ludziach.
- Sposoby przewodzenia a biostruktura przywódcy.
- Style zarządzania i gotowość Twojego pracownika.

Moduł V

Przewodzenie samemu sobie - 15 minut (praktyka)

Określenie własnych celów jako przywódcy oraz członka zespołu. Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

Moduł VI

Zakończenie szkolenia i walidacja - test teoretyczny (30 minut)

- Podsumowanie poznanej wiedzy.
- Badanie satysfakcji ze szkolenia.
- Walidacja - test teoretyczny

Całkowity czas szkolenia: 35 godzin

Przerwy są wliczone w czas usługi i trwają łącznie 7 h 30 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 41

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 41 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	10-01-2026	10:00	10:15	00:15
2 z 41 Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi	Anna Urbańska	10-01-2026	10:15	11:30	01:15
3 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	10-01-2026	11:30	11:45	00:15
4 z 41 Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału	Anna Urbańska	10-01-2026	11:45	13:00	01:15
5 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	10-01-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 41 Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał.	Anna Urbańska	10-01-2026	14:00	15:30	01:30
7 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	10-01-2026	15:30	15:45	00:15
8 z 41 Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę	Anna Urbańska	10-01-2026	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 41 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	11-01-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 41 Biostruktura a rzeczywistość	Paweł Jarząbek	11-01-2026	10:15	11:30	01:15
11 z 41 Przerwa	Paweł Jarząbek	11-01-2026	11:30	11:45	00:15
12 z 41 Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi	Paweł Jarząbek	11-01-2026	11:45	13:00	01:15
13 z 41 Przerwa	Paweł Jarząbek	11-01-2026	13:00	14:00	01:00
14 z 41 Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Paweł Jarząbek	11-01-2026	14:00	15:30	01:30
15 z 41 Przerwa	Paweł Jarząbek	11-01-2026	15:30	15:45	00:15
16 z 41 Twój zespół i jego potencjał	Paweł Jarząbek	11-01-2026	15:45	17:00	01:15
17 z 41 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	12-01-2026	10:00	10:15	00:15
18 z 41 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	12-01-2026	10:15	11:30	01:15
19 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	12-01-2026	11:30	11:45	00:15
20 z 41 Decyzja kupna	Anna Urbańska	12-01-2026	11:45	13:00	01:15
21 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	12-01-2026	13:00	14:00	01:00
22 z 41 Sygnały produktu	Anna Urbańska	12-01-2026	14:00	15:30	01:30
23 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	12-01-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 41 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	12-01-2026	15:45	17:00	01:15
25 z 41 Sprzedaż : faza kontaktu	Anna Urbańska	13-01-2026	10:00	11:30	01:30
26 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	13-01-2026	11:30	11:45	00:15
27 z 41 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	13-01-2026	11:45	13:00	01:15
28 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	13-01-2026	13:00	14:00	01:00
29 z 41 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	13-01-2026	14:00	15:30	01:30
30 z 41 Przerwa	Anna Urbańska	13-01-2026	15:30	15:45	00:15
31 z 41 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	13-01-2026	15:45	17:00	01:15
32 z 41 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	14-01-2026	10:00	10:15	00:15
33 z 41 Przywództwo: podstawy	Paweł Jarząbek	14-01-2026	10:15	11:30	01:15
34 z 41 Przerwa	Paweł Jarząbek	14-01-2026	11:30	11:45	00:15
35 z 41 Rekrutacja pracowników	Paweł Jarząbek	14-01-2026	11:45	13:00	01:15
36 z 41 Przerwa	Paweł Jarząbek	14-01-2026	13:00	14:00	01:00
37 z 41 Praca zespołu	Paweł Jarząbek	14-01-2026	14:00	15:30	01:30
38 z 41 Przerwa	Paweł Jarząbek	14-01-2026	15:30	15:45	00:15
39 z 41 Proces przywództwa	Paweł Jarząbek	14-01-2026	15:45	16:05	00:20
40 z 41 Przewodzenie samemu sobie	Paweł Jarząbek	14-01-2026	16:05	16:30	00:25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 41 Walidacja - test teoretyczny	-	14-01-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 088,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 088,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,94 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 Courtneya Smitha, Blaira Singera, Anthonego 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

Grudziądzki Inkubator Przedsiębiorczości

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kinga Zasadowska

E-mail kinga@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 660 585 958