



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), Praktyczne
wykorzystanie w pracy szkoleniowca**

Numer usługi 2025/08/13/14574/2938602

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 49 h

📅 22.11.2025 do 28.11.2025

8 500,00 PLN brutto
8 500,00 PLN netto
173,47 PLN brutto/h
173,47 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	21-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	49
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
Wykorzystuje taktyki autoprezentacyjne	Tworzy efekt pierwszego wrażenia i utrzymuje go podczas swojego wystąpienia	Test teoretyczny
Kreuje pomysły w grupie uczestników	Wykorzystuje techniki twórczego myślenia w programie zajęć	Test teoretyczny
Zarządza emocjami i stresem w pracy trenerskiej	Rozpoznaje swoje emocje i potrafi sobie z nimi poradzić	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

- 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® ?

Moduł II

Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału

- 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?

Moduł III

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.

Moduł IV

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

Biostruktura a rzeczywistość

- W jaki sposób Twoja biostruktura kreuje Twoją rzeczywistość?
- Jak zwiększyć swoją wrażliwość na przekonania i uprzedzenia przeszkadzające w relacjach
- z innymi?

Moduł II

Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

- Elementy poznawcze i analiza Triomapy.
- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.
- Szanse i ryzyka wynikające z biostruktury – powtórzenie.

Moduł III

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?

Moduł IV

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

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznana istota.

Moduł II

Decyzja kupna

- Motywy zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

Moduł III

Sygnały produktu

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

Moduł IV

Narzędzia wspierające przekaz produktu

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Neuromarketing.
- Neuro PR.

Dzień 4

Moduł I

Sprzedaż : faza kontaktu

- Niewerbalne nawiązanie kontaktu.
- Indywidualny dystans.
- Nawiązanie kontaktu werbalnego.

Moduł II

Sprzedaż:

- Analiza potrzeb
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

Moduł III

Sprzedaż : faza transakcji

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Moduł IV

Sprzedaż : faza transakcji

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Dzień 5

Moduł I

Przywództwo: podstawy

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

Moduł II

Rekrutacja pracowników

- Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

Moduł III

Praca zespołu

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

Moduł IV

Proces przywództwa

- 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

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

Dzień 6

Moduł I

Człowiek dorosły w procesie edukacyjnym

Dorosły jako uczeń

Style uczenia się

Role w grupie szkoleniowej

Radzenie sobie z oporem w grupie

Moduł II

Osobisty styl prowadzenia zajęć

Prezentacja stylów i sposobów prowadzenia zajęć

Role w grupie; wybór własnej roli jako prowadzącego zajęcia

Wygaszanie zachowań destrukcyjnych i wzmacnianie konstruktywnych

Predyspozycje psychologiczne do pracy trenera

Moduł III

Autoprezentacja

Funkcje autoprezentacji

Autoprezentacja jako styl wywierania wpływu na innych ludzi

Taktyki autoprezentacyjne

Tworzenie i utrzymanie efektu pierwszego wrażenia

Katalog narzędzi wpływu

Moduł IV

Interaktywność w prezentacji

7 zasadniczych etapów przygotowania wystąpienia

Rytm prezentacji

Jak budować dynamikę prezentacji?

Czym jest prezentacja interaktywna?

Kiedy wciągać słuchaczy do dialogu?

Moduł V

Metodyka pracy szkoleniowej

Badanie nastawienia i poziomu motywacji

Metody aktywizowania grupy szkoleniowej

Przygotowanie materiałów i pomocy dydaktycznych

Techniki szkoleniowe

Techniki rozładowujące napięcie w grupie

Dzień 7

Moduł I

Trudne sytuacje w pracy trenera

Trudności obiektywne

Przejawy oporu w grupie i jego przełamywanie

Reakcje na milczenie w grupie

Radzenie sobie z obiekcjami uczestników

Odpowiedzi na trudne pytania

Atak na kompetencje trenera

Atak na osobę trenera

Problematyczne zachowania uczestników

Moduł II

Kreatywność w pracy trenera

Wykorzystanie technik twórczego myślenia w kształtowaniu programu zajęć

Kreowanie pomysłów w grupach

Budowanie własnej kreatywności

Moduł III

Zarządzanie emocjami i stresem w pracy trenerskiej

Techniki antystresowe

Rozpoznawanie swoich emocji i radzenie sobie z nimi

Oznaki wypalenia zawodowego i sposoby jego minimalizacji

Moduł IV

Efektywna nauka i trening w terenie, czyli jak uczyć efektywnie?

Kiedy ludzie uczą się najchętniej?

Kiedy trening a kiedy coaching? Jak skutecznie przeprowadzić coaching w sali i w terenie – zasady szkoleniowe

Etapy cyklu coachingowego – warsztat coacha

Coaching w terenie - proces i narzędzia

Demonstracja jako metoda uczenia

Obserwacja i analiza jako narzędzie pracy coacha

Walidacja - test teoretyczny

Całkowity czas szkolenia: 49 godzin

Przerwy są wliczone w czas usługi i trwają łącznie 10 h 30 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 58

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 58 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	22-11-2025	10:00	10:15	00:15
2 z 58 Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi	Anna Urbańska	22-11-2025	10:15	11:30	01:15
3 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	22-11-2025	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 58 Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału	Anna Urbańska	22-11-2025	11:45	13:00	01:15
5 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	22-11-2025	13:00	14:00	01:00
6 z 58 Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał.	Anna Urbańska	22-11-2025	14:00	15:30	01:30
7 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	22-11-2025	15:30	15:45	00:15
8 z 58 Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę	Anna Urbańska	22-11-2025	15:45	17:00	01:15
9 z 58 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	23-11-2025	10:00	10:15	00:15
10 z 58 Biostruktura a rzeczywistość	Paweł Jarząbek	23-11-2025	10:15	11:30	01:15
11 z 58 Przerwa	Paweł Jarząbek	23-11-2025	11:30	11:45	00:15
12 z 58 Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi	Paweł Jarząbek	23-11-2025	11:45	13:00	01:15
13 z 58 Przerwa	Paweł Jarząbek	23-11-2025	13:00	14:00	01:00
14 z 58 Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Paweł Jarząbek	23-11-2025	14:00	15:30	01:30
15 z 58 Przerwa	Paweł Jarząbek	23-11-2025	15:30	15:45	00:15
16 z 58 Twój zespół i jego potencjał	Paweł Jarząbek	23-11-2025	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 58 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	24-11-2025	10:00	10:15	00:15
18 z 58 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	24-11-2025	10:15	11:30	01:15
19 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	24-11-2025	11:30	11:45	00:15
20 z 58 Decyzja kupna	Anna Urbańska	24-11-2025	11:45	13:00	01:15
21 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	24-11-2025	13:00	14:00	01:00
22 z 58 Sygnały produktu	Anna Urbańska	24-11-2025	14:00	15:30	01:30
23 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	24-11-2025	15:30	15:45	00:15
24 z 58 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	24-11-2025	15:45	17:00	01:15
25 z 58 Sprzedaż : faza kontaktu	Anna Urbańska	25-11-2025	10:00	11:30	01:30
26 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2025	11:30	11:45	00:15
27 z 58 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	25-11-2025	11:45	13:00	01:15
28 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2025	13:00	14:00	01:00
29 z 58 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	25-11-2025	14:00	15:30	01:30
30 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	25-11-2025	15:30	15:45	00:15
31 z 58 Sprzedaż : faza transakcji	Anna Urbańska	25-11-2025	15:45	17:00	01:15
32 z 58 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	26-11-2025	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 58 Przywództwo: podstawy	Paweł Jarząbek	26-11-2025	10:15	11:30	01:15
34 z 58 Przerwa	Paweł Jarząbek	26-11-2025	11:30	11:45	00:15
35 z 58 Rekrutacja pracowników	Paweł Jarząbek	26-11-2025	11:45	13:00	01:15
36 z 58 Przerwa	Paweł Jarząbek	26-11-2025	13:00	14:00	01:00
37 z 58 Praca zespołu	Paweł Jarząbek	26-11-2025	14:00	15:30	01:30
38 z 58 Przerwa	Paweł Jarząbek	26-11-2025	15:30	15:45	00:15
39 z 58 Proces przywództwa	Paweł Jarząbek	26-11-2025	15:45	16:20	00:35
40 z 58 Przewodzenie samemu sobie	Paweł Jarząbek	26-11-2025	16:20	17:00	00:40
41 z 58 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	27-11-2025	10:00	10:15	00:15
42 z 58 Człowiek dorosły w procesie edukacyjnym	Anna Urbańska	27-11-2025	10:15	11:30	01:15
43 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	27-11-2025	11:30	11:45	00:15
44 z 58 Osobisty styl prowadzenia zajęć	Anna Urbańska	27-11-2025	11:45	13:00	01:15
45 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	27-11-2025	13:00	14:00	01:00
46 z 58 Autoprezentacja	Anna Urbańska	27-11-2025	14:00	14:45	00:45
47 z 58 Interaktywność w prezentacji	Anna Urbańska	27-11-2025	14:45	15:30	00:45
48 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	27-11-2025	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
49 z 58 Metodyka pracy szkoleniowej	Anna Urbańska	27-11-2025	15:45	17:00	01:15
50 z 58 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	28-11-2025	10:00	10:15	00:15
51 z 58 Trudne sytuacje w pracy trenera	Anna Urbańska	28-11-2025	10:15	11:30	01:15
52 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	28-11-2025	11:30	11:45	00:15
53 z 58 Kreatywność w pracy trenera	Anna Urbańska	28-11-2025	11:45	13:00	01:15
54 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	28-11-2025	13:00	14:00	01:00
55 z 58 Zarządzanie emocjami i stresem w pracy trenerskiej	Anna Urbańska	28-11-2025	14:00	15:30	01:30
56 z 58 Przerwa	Anna Urbańska	28-11-2025	15:30	15:45	00:15
57 z 58 Efektywna nauka i trening w terenie, czyli jak uczyć efektywnie?	Anna Urbańska	28-11-2025	15:45	16:30	00:45
58 z 58 Walidacja - test teoretyczny	-	28-11-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 500,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

173,47 PLN

Koszt osobogodziny netto

173,47 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, 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

22-26.11.2025 r. - Grudziądzki Inkubator Przedsiębiorczości ul. Aleja 23 Stycznia 46, 86-300 Grudziądz,

27-28.11.2025 r. - STRUCTOGRAM® Polska ul. Mieszka I 7d, 86-300 Grudziądz

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kinga Zasadowska

E-mail kinga@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 660 585 958