



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5
938 ocen

Kolorowe ja cz. 2

Numer usługi 2025/08/20/13390/2950353

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 14.11.2025 do 15.11.2025

2 920,00 PLN brutto

2 920,00 PLN netto

208,57 PLN brutto/h

208,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Grupa docelowa usługi	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną członkowie zespołów stomatologicznych
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat tego, jaki typ osobowości reprezentują. Nabędą umiejętności rozpoznawania typów osobowości swoich pacjentów, współpracowników oraz tego, jakie mają oni potrzeby w zakresie ilości i jakości informacji potrzebnych do podejmowania decyzji. Uczestnicy zdobędą kompetencje społeczne w zakresie budowania satysfakcjonujących relacji z innymi i rozpoznawania ich potrzeb.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu typów osobowości.	• pracuje wg aktywnego typu pacjenta • definiuje i rozróżnia rolę i znaczenie wprowadzonego standardu obsługi	Test teoretyczny
Rozpoznaje relacje z pacjentem w oparciu o zdiagnozowane potrzeby i dobiera do nich odpowiedni przekaz	• omawia stan jamy ustnej w sposób jasny i zrozumiały dla pacjenta • omawia trendy w przygotowaniu planu leczenia • obsługuje pacjenta w określonym efektywnym standardzie obowiązujący w zespole	Test teoretyczny
Charakteryzuje 8 typów poszczególnych pacjentów	• dobiera metody pracy z pacjentem w zależności o typy pacjenta • stosuje poznane zasady komunikacji interpersonalnej	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

Na warsztacie przyjrzymy się różnym stylom komunikacji przez pryzmat typologii osobowości. Nie zawsze bowiem uświadamiamy sobie, że używamy różnych, czasami specyficznych kodów komunikacyjnych. Każda grupa zawodowa posługuje się w pewnej mierze własnym językiem, w którym znajdują się wyrażenia i zwroty charakterystyczne dla danego kręgu ludzi. Oprócz różnic społecznych i zawodowych istnieją również różnice indywidualne w przekazywaniu i odbieraniu informacji. Mamy różne style formułowania przekazów i wchodzenia w kontakt z innymi, mamy też pewne preferencje co do tego, jak inni powinni się z nami komunikować, jakiego rodzaju informacje zawierać w swoich przekazach. Wiąże się to z typem osobowości.

Dlaczego warto je poznać? Poznanie preferencji, nastawień, przyzwyczajeń każdego z nich pomoże lekarzom formułować przekaz bardziej dopasowany do danego pacjenta. Szansa na to, że informacja dotrze i będzie zrozumiana przez pacjenta/odbiorcę zwiększy się, gdy nadawca/lekarz zacznie „nadawać” na tych samych falach, na których funkcjonuje odbiorca.

Program warsztatu pozwala uczestnikom lepiej zrozumieć siebie, poznać preferencje innych ludzi oraz aktywnie adaptować swój styl komunikacyjny. Język koncepcji osobowości, której autorem jest wybitny szwajcarski psycholog i psychiatra C. G. Jung, ułatwia zapamiętanie treści programu oraz pomaga szybko wykorzystać zdobytą wiedzę. Efektywność osobista = jakość relacji z pacjentami oraz umiejętność realizowania zadań, których podejmują się lekarze.

Przed szkoleniem uczestnicy wypełniają test - Indywidualny Profil Preferencji, dostępny on-line. Jest to badanie psychologiczne, które daje wiedzę o czynnikach motywujących, obszarach rozwoju osobistego, o leżących w naszych preferencjach osobowościowych postawach i potrzebach przekładających się na relacje, jakie budujemy oraz na nasz styl działania.

dzień 1

- Zapoznanie uczestników z koncepcją osobowości C.G. Junga.
- Cechy osobowości, strategie myślowe charakterystyczne dla każdego z Jungowskich typów
- Próba określenia własnego typu osobowości.
- Jak poszczególne cechy osobowości manifestują się w zachowaniu
- Jungowskie typy osobowości w kontakcie z pacjentem: jak na relacje z pacjentami i personelem wpływają poszczególne postawy.
- Jak my sami funkcjonujemy w kontakcie z innymi osobowościami
- Introwersja/ekstrawersja, myślenie/uczucia, doznania/intuicja – interakcje między poszczególnymi typami.
- Ćwiczenia praktyczne – rozpoznawanie poszczególnych typów osobowości i ich potrzeb

dzień 2

- Omówienie profilu – jak go rozumieć, co zawiera.
- Przegląd i omówienie indywidualnego profilu osobowości
- Co i jak mówię; kiedy moje silne strony zamieniają się w słabości.
- Proces G-Five jako przewodnik po rozmowie, model budowania pozytywnej relacji Simply Connect jako narzędzie komunikacji
- Adaptacja postaw i zachowań – jak dostosować swoją postawę do potrzeb pacjenta, dopasowanie na trzech poziomach – intelektualnym, emocjonalnym i duchowym; dopasowanie do typu antagonistycznego
- Walidacja - test teoretyczny zamknięty jednokrotnego wyboru

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Zapoznanie uczestników z koncepcją osobowości C.G. Junga.	Mariusz Oboda	14-11-2025	10:00	11:45	01:45
2 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	14-11-2025	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Cechy osobowości, strategię myślowe charakterystyczne dla każdego z Jungowskich typów - Próba określenia własnego typu osobowości.	Mariusz Oboda	14-11-2025	12:00	13:45	01:45
4 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	14-11-2025	13:45	14:00	00:15
5 z 13 - Jak poszczególne cechy osobowości manifestują się w zachowaniu - Jungowskie typy osobowości w kontakcie z pacjentem: jak na relacje z pacjentami i personelem	Mariusz Oboda	14-11-2025	14:00	15:45	01:45
6 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	14-11-2025	15:45	16:00	00:15
7 z 13 - Introwersja/ekstrawersja, myślenie/uczucia, doznania/intuicja – interakcje między poszczególnymi typami. - Ćwiczenia praktyczne – rozpoznawanie poszczególnych typów osobowości i ich potrzeb	Mariusz Oboda	14-11-2025	16:00	18:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 - Omówienie profilu – jak go rozumieć, co zawiera. - Przegląd i omówienie indywidualnego profilu osobowości	Mariusz Oboda	15-11-2025	09:00	10:45	01:45
9 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	15-11-2025	10:45	11:00	00:15
10 z 13 - Co i jak mówię; kiedy moje silne strony zamieniają się w słabości. - Proces G-Five jako przewodnik po rozmowie, model budowania pozytywnej relacji Simply Connect jako narzędzie komunikacji	Mariusz Oboda	15-11-2025	11:00	12:45	01:45
11 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	15-11-2025	12:45	13:00	00:15
12 z 13 - Adaptacja postaw i zachowań – jak dostosować swoją postawę do potrzeb pacjenta, dopasowanie na trzech poziomach – intelektualnym, emocjonalnym i duchowym; dopasowanie do typu antagonistycznego	Mariusz Oboda	15-11-2025	13:00	14:45	01:45
13 z 13 Walidacja	-	15-11-2025	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Oboda

Założyciel OBODA Group® | twórca projektów szkoleniowych | coach | trener z 18-letnim doświadczeniem.

Od 21 lat uczy się psychologii, coachingu i trenerstwa od wybitnych psychologów i coachów. Jako jeden z kilkudziesięciu coachów w Polsce posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC). Jest certyfikowanym trenerem NLP, posiada certyfikat Master Practitioner in Art of NLP, nadany przez amerykańskie stowarzyszenie The Society of NLP i Instytut Psychoterapii. Od 25 lat jest związany ze stomatologią. Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat. W ramach OBODA Group® zrzesza psychologów oraz socjologów, którzy skupiają się na badaniu psychologicznych aspektów pracy z pacjentem. Od 18 lat z sukcesami pracuje jako trener i coach. W 2003 roku postanowił w unikalny sposób połączyć całą zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną i skupić się na badaniu i opracowywaniu profesjonalnych standardów pracy z pacjentem stomatologicznym. Prekursor badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta. Autor najbardziej kompletnego projektu rozwoju zawodowego i osobistego lekarzy dentystów (MEMS).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty

Szkolenie jest częścią Curriculum MEMS. MEMS (Wielopoziomowe Zaangażowanie i Strategia Motywacyjna) to spójny projekt praktycznych szkoleń. Ich program jest wynikiem ponad 20 lat doświadczenia zawodowego oraz unikalnych w skali Europy badań.

Z jednej strony MEMS w dokładny sposób przedstawia kanon zawodowego profesjonalizmu postępowania z pacjentem, z drugiej strony rozwija w lekarzach wewnętrzne zasoby i zmienia ograniczające przekonania.

Uczestnicy otrzymują 12 punktów edukacyjnych.

Stawka VAT zwolniona na podstawie art. 43 ust. 1 pkt.29 lit.a ustawy o podatku od towarów i usług

Dostawca usługi przewiduje krótkie przerwy w trakcie usługi szkoleniowej na potrzeby uczestników, które wliczają się w czas trwania usługi.

Adres

Warszawa 65/79

00-697 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor Centrum Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962