



CETUS
CONSULTING
JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

92 oceny

Szkolenie "Efektywna komunikacja w oparciu o Extended DISC"

Numer usługi 2025/09/09/120698/2995959

📍 Gdańsk

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 05.10.2026 do 06.10.2026

2 848,00 PLN brutto

2 848,00 PLN netto

178,00 PLN brutto/h

178,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	• Menedżerowie i liderzy zespołów • Pracownicy działów HR • Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta • Zespoły projektowe • Przedsiębiorcy i właściciele firm • Specjaliści ds. komunikacji • Trenerzy i konsultanci • Osoby chcące rozwijać umiejętności interpersonalne
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zrozumienie teorii Extended DISC, rozwój umiejętności komunikacyjnych, budowanie efektywnych zespołów, zwiększenie samoświadomości oraz poprawa relacji zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznawanie stylów zachowań. Identyfikowanie typów osobowości.	Uczestnik identyfikuje typ osobowości na podstawie opisu zachowań i nazywa cztery główne style DISC.	Test teoretyczny
	Uczestnik przyporządkowuje typy osobowości.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje, jak różne typy osobowości wpływają na konkretne zachowania w miejscu pracy.	Test teoretyczny
Rozpoznawanie style zachowań. Rozumienie typów osobowości.	Uczestnik wskazuje jak różne style komunikacji mogą być odbierane przez różne typy osobowości.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje potencjalne wyzwania w komunikacji z każdym typem DISC.	Test teoretyczny
	Uczestnik dostosowuje styl swojej komunikacji do identyfikowanego typu osobowości rozmówcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Dostosowanie stylu komunikacji. Adaptowanie komunikatu do stylu odbiorcy.	Uczestnik wykorzystuje odpowiednie techniki komunikacyjne, aby skuteczniej porozumiewać się z każdym typem DISC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik stosuje różne strategie komunikacyjne w zależności od potrzeb rozmówcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizowanie procesu komunikacji, aby poprawić jego efektywność.	Uczestnik przedstawia przypadki, w których efektywna komunikacja doprowadziła do pozytywnych rezultatów w pracy zespołowej, wyciąga wnioski do zastosowania.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- 1. Wprowadzenie do procesu szkolenia i modelu Extended DISC.
- 2. Identyfikacja profilu indywidualnego.
- 3. Zrozumienie stylów Extended DISC u innych.
- 4. Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów.
- 5. Adaptacja stylu komunikacji. Praktyczne ćwiczenia z adaptacji komunikacji.
- 8. Komunikacja w zespole.
- 10. Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów komunikacji.
- 12. Plan działania i rozwój indywidualny.
- 13. Podsumowanie szkolenia.
- 14. Obserwacja w warunkach symulowanych - sprawdzenie umiejętności.
- 15. Test teoretyczny.

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych, z przerwami wliczającymi się do czasu trwania usługi.

Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu licencji end-user uprawniającej do korzystania z analiz Extended DISC, dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Wprowadzenie do procesu szkolenia i modelu Extended DISC.	Jacek Czarnowski	05-10-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 19 Przerwa	Jacek Czarnowski	05-10-2026	10:30	10:50	00:20
3 z 19 Identyfikacja profilu indywidualnego.	Jacek Czarnowski	05-10-2026	10:50	12:20	01:30
4 z 19 Lunch	Jacek Czarnowski	05-10-2026	12:20	13:20	01:00
5 z 19 Zrozumienie stylów Extended DISC u innych.	Jacek Czarnowski	05-10-2026	13:20	14:30	01:10
6 z 19 Przerwa	Jacek Czarnowski	05-10-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 19 Zrozumienie stylów Extended DISC u innych.	Jacek Czarnowski	05-10-2026	14:45	15:45	01:00
8 z 19 Przerwa	Jacek Czarnowski	05-10-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 19 Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów.	Jacek Czarnowski	05-10-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Adaptacja stylu komunikacji. Praktyczne ćwiczenia z adaptacji komunikacji.	Jacek Czarnowski	06-10-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 19 Przerwa	Jacek Czarnowski	06-10-2026	10:30	10:50	00:20
12 z 19 Komunikacja w zespole.	Jacek Czarnowski	06-10-2026	10:50	12:20	01:30
13 z 19 Lunch	Jacek Czarnowski	06-10-2026	12:20	13:20	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 19 Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów komunikacji.	Jacek Czarnowski	06-10-2026	13:20	14:30	01:10
15 z 19 Przerwa	Jacek Czarnowski	06-10-2026	14:30	14:45	00:15
16 z 19 Plan działania i rozwój indywidualny. Podsumowanie szkolenia.	Jacek Czarnowski	06-10-2026	14:45	15:45	01:00
17 z 19 Przerwa	Jacek Czarnowski	06-10-2026	15:45	16:00	00:15
18 z 19 Obserwacja w warunkach symulowanych - sprawdzenie umiejętności.	-	06-10-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 Test teoretyczny.	-	06-10-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 848,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 848,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski

Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób.

Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dedykowane materiały szkoleniowe w formie elektronicznej - prezentacja multimedialna i papierowej. Dodatkowo otrzymają notatniki i długopisy.

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

Gdańsk

Gdańsk

woj. pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aneta Wieliczko

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682