



Mach & Partner
Consulting Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

1 258 ocen

Efektywna komunikacja i współpraca w zespole z wykorzystaniem modelu DISC

Numer usługi 2025/09/22/24133/3023470

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 10.10.2025 do 10.10.2025

540,00 PLN brutto

540,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Specjaliści i pracownicy działów wsparcia biznesu, administracji, logistyki, księgowości oraz finansów, a także osoby pełniące funkcje pomocnicze w obszarach operacyjnych przedsiębiorstw i instytucji.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	09-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do efektywnego rozpoznawania stylów komunikacyjnych w modelu DISC i dostosowywania formułowanych komunikatów do różnych typów osobowości, co przekłada się na lepszą współpracę zespołową i ograniczenie konfliktów w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje własny styl komunikacji i style innych osób w modelu DISC.	Wskazuje cechy charakterystyczne czterech stylów DISC.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozumie, jak różnorodność stylów wpływa na efektywność i konflikty w zespole.	Wymienia korzyści płynące z pracy w zespole o zróżnicowanych stylach komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Diagnostuje preferencje komunikacyjne współpracowników na podstawie obserwowanych zachowań.	Wskazuje przykłady werbalnych i niewerbalnych wskaźników poszczególnych stylów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje komunikaty dopasowane do różnych stylów DISC.	Wybiera poprawne przykłady komunikatów do podanych sytuacji zawodowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje model DISC w kontekście codziennych interakcji zawodowych.	Wskazuje, w jakich sytuacjach warto stosować wiedzę o stylach DISC.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Oceni znaczenie dostosowania komunikacji do stylów DISC dla budowania współpracy.	Wskazuje przykłady sytuacji, w których dopasowanie komunikacji zwiększa skuteczność zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Usługa przygotowuje uczestnika do efektywnego rozpoznawania stylów komunikacyjnych w modelu DISC i dostosowywania formułowanych komunikatów do różnych typów osobowości, co przekłada się na lepszą współpracę zespołową i ograniczenie konfliktów w organizacji.

Szkolenie skierowane jest do:

- pracowników działów sprzedaży (zarówno osób początkujących, jak i doświadczonych handlowców),
- key account managerów i opiekunów kluczowych klientów,
- doradców handlowych i specjalistów ds. rozwoju biznesu,
- menedżerów sprzedaży odpowiedzialnych za rozwój zespołów handlowych,
- osób zajmujących się prospectingiem, budowaniem relacji z klientami oraz rozwojem portfela klientów w sektorze B2B i B2C.

Moduł 1. Wprowadzenie – Styl a komunikacja (DISC w praktyce)

- Omówienie modelu DISC w kontekście komunikacji.
- Jak różne style DISC podejmują decyzje i komunikują potrzeby.
- Najczęstsze źródła nieporozumień i konfliktów między stylami.

Moduł 2. Interaktywne ćwiczenia online i stacjonarne

- Gra: rozpoznawanie stylów po cechach i sposobie wypowiedzi.
- Tworzenie matrycy reprezentantów DISC – kto, jak mówi i czego potrzebuje.
- Analiza stanowiskowa – dopasowanie stylu komunikacji do roli w organizacji.
- Rozpoznawanie stylów po wskaźnikach behawioralnych i werbalnych.

Moduł 3. Usprawnianie komunikacji w zespole

- Wypracowanie odpowiednich komunikatów do każdego stylu w sytuacjach zawodowych.
- Tworzenie manualu: „jak mówić, żeby być zrozumianym przez różne typy osobowości”.
- Ćwiczenia praktyczne – dostosowywanie komunikatów do stylów w realnych scenariuszach.

Moduł 4. Ramy teoretyczne i praktyczne odniesienia

- Dysfunkcje pracy zespołowej Lencioniego – dlaczego brak zrozumienia i zaufania prowadzi do konfliktów.
- Powiązanie modelu DISC z realnymi wyzwaniami zespołów w organizacji.
- Refleksja grupowa: jakie style dominują w moim zespole i co to oznacza.

Walidacja

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat o ukończeniu usługi.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć **oraz pozytywny wynik z formy walidacji w postaci testu teoretycznego**

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut

Walidacja wlicza się w czas trwania usługi

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników i **odpowiednio wydłuża zajęcia**. Przerwy nie są wpisane w harmonogram szkolenia i nie stanowią kosztów kwalifikowalnych.

Szkolenie zawiera 2h teorii i 4h praktyki

Warunki organizacyjne:

Nowoczesny sprzęt audiowizualny,

Materiały szkoleniowe zostaną dostarczone w wersji cyfrowej

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Wprowadzenie – Styl a komunikacja (DISC w praktyce)	Marcin Fidziński	10-10-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 5 Interaktywne ćwiczenia online	Marcin Fidziński	10-10-2025	09:30	11:30	02:00
3 z 5 Usprawnianie komunikacji	Marcin Fidziński	10-10-2025	11:30	12:30	01:00
4 z 5 Krótkie ramy teoretyczne	Marcin Fidziński	10-10-2025	12:30	13:15	00:45
5 z 5 Walidacja	-	10-10-2025	13:15	13:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	540,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	540,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Fidziński

Trener i praktyk sprzedaży z ponad 15-letnim doświadczeniem handlowym zdobytym w różnych sektorach – od telekomunikacji, przez branżę wydawniczą i edukacyjną, aż po sektor sportowy, medyczny i farmaceutyczny. Pierwsze doświadczenia trenerskie zdobywał już w 2013 roku jako

Konsultant Edukacyjny największego polskiego wydawnictwa oświatowego, gdzie pioniersko wdrażał edukację zdalną w szkołach podstawowych i gimnazjach.

W ciągu ostatnich 5 lat wyspecjalizował się w prowadzeniu szkoleń i programów rozwojowych dla działów sprzedaży w modelu Challenger Sale, koncentrując się na praktycznym rozwijaniu kompetencji w obszarze: pracy z buyer personami, budowania challengerowej narracji handlowej oraz zarządzania rozmową sprzedażową w duchu „Teach–Tailor–Take Control”. Przeprowadził kilkaset godzin warsztatów, podczas których szkolił zarówno handlowców liniowych, jak i menedżerów sprzedaży w firmach z sektora B2B i B2C.

Jako praktyk biznesu i trener łączy doświadczenie z realnych procesów sprzedażowych z nowoczesnymi metodami rozwoju. Prowadząc szkolenia stawia na ćwiczenia praktyczne, pracę na przykładach uczestników oraz wdrożenie nowych narzędzi do codziennej pracy z klientem. Jego styl pracy oparty jest na partnerskim podejściu, otwartej dyskusji oraz angażowaniu uczestników w tworzenie rozwiązań możliwych do zastosowania już następnego dnia w pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy

Warunki techniczne

Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.

System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.

Wymagane kamera i mikrofon.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

Zgodnie z wytycznymi PARP będzie monitorowany czas zalogowania do platformy uczestników szkolenia.

Kontakt



Katarzyna Sej

E-mail dofinansowania@machconsulting.pl

Telefon (+48) 604 091 875