



Szkolenie dla Baltic Home sp. z o.o., z zakresu sprzedaży i obsługi klienta w oparciu o model DISC SALES - grupa 2

Numer usługi 2025/09/25/130954/3033994

1 845,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
184,50 PLN brutto/h
150,00 PLN netto/h

FOLLOWUS.PL

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

842 oceny

📍 Świnoujście / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 08.01.2026 do 08.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Recepcjoniści i managerowie recepcji, zajmujący się bezpośrednią sprzedażą i kontaktem z gościem apartamentów, niezależnie od posiadanego doświadczenia zawodowego i w sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest teoretyczne przygotowanie uczestników do efektywnego prowadzenia skutecznych rozmów sprzedażowych dostosowanych do profilu behawioralnego gościa oparciu o badanie i model DISC SALES.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia mocne strony sprzedawcy charakterystyczne dla stylu DISC Sales	Przypisuje mocne strony do poszczególnych stylów w oparciu o model DISC Sales	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia style zachowania i komunikacji DISC gości	Rozróżnia zachowania i style komunikacji charakterystyczne dla różnych stylów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje style DISC gościa na podstawie opisu zachowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opisuje język, argumenty i sposobu prowadzenia rozmowy do stylu DISC gościa	Wymienia argumenty dostosowane do stylu DISC gościa	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia sposoby prowadzenia rozmowy dla różnych stylów DISC gościa	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

Czas trwania usługi wyrażony jest w godzinach dydaktycznych (45 minut). Usługa trwa 10 godzin dydaktycznych. Część szkoleniowa trwa 9,56 godzin dydaktycznych, a część walidacyjna (test z wynikiem generowanym automatycznie) trwa 0,44 godziny dydaktycznej (20 minut). Min. 5 godzin zostanie poświęcone na ćwiczenia i praktyczne zadania. W czasie szkolenia zaplanowano jedną dłuższą przerwę obiadową i kilka krótszych przerw kawowych, w zależności od potrzeb grupy. Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Przed przystąpieniem do szkolenia każdy z uczestników przejdzie badanie DISC Sales, do realizacji szkolenia zostaną wykorzystane indywidualne raporty z badania uczestników.

Metody pracy:

- Mini wykłady trenera
- Praca w parach i omówienie na forum
- Praca w grupach
- Praca na forum
- Sesja pytań i odpowiedzi

Program usługi

1. Przywitanie i wstęp do warsztatu
2. Przypomnienie koncepcji modelu DISC
3. Autodiagnoza stylu komunikacji i sprzedaży w oparciu o model DISC SALES – rozpoznanie własnych mocnych stron i wyzwań w kontakcie z gościem
4. Identyfikacja stylów DISC u gości – teoria i ćwiczenia z rozpoznawania zachowań i potrzeb
5. Dopasowanie języka, argumentów i sposobu prowadzenia rozmowy do różnych stylów DISC gości – mini-symulacje
6. Sposoby komunikowania oferty w oparciu o założenia modelu DISC Sales – na przykładzie konkretnych produktów firmy
7. Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie i wstęp do warsztatu	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 10 Przypomnienie koncepcji modelu DISC	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 10 Przerwa	Przemysław Janik	08-01-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 10 Autodiagnoza stylu komunikacji i sprzedaży w oparciu o model DISC SALES – rozpoznanie własnych mocnych stron i wyzwań w kontakcie z gościem	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	10:45	11:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 10 Identyfikacja stylów DISC u gości – teoria i ćwiczenia z rozpoznawania zachowań i potrzeb	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	11:45	12:45	01:00
6 z 10 Przerwa lunchowa	Przemysław Janik	08-01-2026	12:45	13:15	00:30
7 z 10 Dopasowanie języka, argumentów i sposobu prowadzenia rozmowy do różnych stylów DISC gości – mini-symulacje	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	13:15	14:45	01:30
8 z 10 Przerwa	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	14:45	15:00	00:15
9 z 10 Sposoby komunikowania oferty w oparciu o założenia modelu DISC Sales – na przykładzie konkretnych produktów firmy	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	15:00	16:10	01:10
10 z 10 Walidacja	Zuzanna Mazurek	08-01-2026	16:10	16:30	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 845,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

184,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Zuzanna Mazurek

Od 2015 roku prowadzi szkolenia z wystąpień publicznych storytellingu, kompetencji liderских i efektywnego zarządzania sobą w czasie oraz warsztaty wspierające managerów i ich zespoły z wykorzystaniem narzędzia DISC D3.

Wcześniej zajmowała się projektowaniem i realizacją strategii komunikacyjnej (wewnętrznej i zewnętrznej), komunikacją kryzysową, działaniami government affairs, community relations oraz społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Pracowała w banku Citi Handlowy na stanowisku Community Relations Officer, a wcześniej w jednej z czołowych agencji public relations Sigma International. Współpracowała m.in. z takimi markami jak Microsoft, Gillette, Airbus, FedEx, czy PKO BP SA. Stała na czele wielu międzynarodowych projektów realizowanych w Polsce oraz na poziomie paneuropejskim.

Kompetencje liderские rozwijała również jako prezes International Coaching Federation w Polsce, którym była przez dwie kadencje, a tym samym należała do grona globalnych liderów organizacji. Pełniła również funkcję Partnera zarządzającego w firmie consultingowej.

Jako certyfikowany konsultant DISC D3 na co dzień pomaga w procesach rekrutacyjnych, budowaniu skutecznych zespołów, a także wspiera managerów w zarządzaniu przez pryzmat tego narzędzia.

Liczba godzin szkoleń zrealizowanych w ostatnich 5 latach: 1600



2 z 2

Przemysław Janik

Specjalizacja: Optymalizacja procesów, współpraca w zespole i efektywność osobista, sprzedaż. Doświadczony edukator zarówno w systemie oświaty, jak i w sektorze prywatnym, szkoli i doradza od 2002 roku. Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie z zakresu DISC D3 oraz Bazy Usług Rozwojowych, jest certyfikowanym konsultantem DISC D3 (firma certyfikująca: Effectiveness). Liczba godzin szkoleń zrealizowanych w ostatnich 5 latach w zakresie DISC: 40

Wykształcenie, posiadane certyfikaty i uprawnienia:

2024 Szkolenie certyfikacyjne - konsultant DISC D3, Effectiveness

2001 – 2002 Politechnika Krakowska; Studia Podyplomowe w zakresie Organizacji i zarządzania oświatą samorządową

1991 – 1992 Politechnika Krakowska; Studium Przygotowania Pedagogicznego

Wybrane ukończone szkolenia:

- Audytor wewnętrzny ISO 9001:2015 (05.2024, Bureau Veritas)
- Akredytowany program ACSTH ICF „Szkoła Coachingu Coaching Ways” (2021, Szkoła Coachingu Flow, Małgorzata Binias-Wilga)
- Cykl szkoleń obejmujący zasady i techniki sprzedaży oparte na modelu Sandler Selling System – (12.2013)

- Techniki negocjacji – (07.2011, GROW coaching & consulting)
- Mistrzostwo w negocjacjach wg prof. Nęckiego – (11.2012, ExploHR)
- Podejmowanie decyzji – (12.2010, DOOR Training & Consulting)
- Komunikacja interpersonalna w biznesie – (08.2012, GROW coaching & consulting)
- Zarządzanie projektami – analiza finansowa – (07.2011, GROW coaching & consulting)
- Zarządzanie Portfelem Projektów – (03.2013, Berndson)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Arkusze do pracy i z podsumowaniem najważniejszych definicji w formie wydrukowanej dla każdego uczestnika oraz notes i długopis.

Warunki uczestnictwa

Przed przystąpieniem do szkolenia należy ukończyć szkolenie ogólne dotyczące modelu DISC (style zachowania i komunikacji, charakterystyka, motywatory).

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z podatku VAT: Art. 43 ust 1 pkt 29 lit. a Ustawy o VAT oraz paragraf 3 ust 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra finansów z dnia 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku - jeśli dotyczy.

Adres

ul. Stanisława Wyspiańskiego 34b
72-600 Świnoujście
woj. zachodniopomorskie

Kontakt



Przemysław Janik

E-mail p.janik@followus.pl

Telefon (+48) 664 152 263