



Waves Group
Marcin Kasperski

★★★★★ 4,9 / 5

3 596 ocen

System komunikacji wewnętrznej Insights Discovery

Numer usługi 2025/10/13/39172/3075810

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 13.12.2025 do 13.12.2025

1 968,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

218,67 PLN brutto/h

177,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane jest do ludzi chcących polepszyć swoje umiejętności komunikacyjne i interpersonalne.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	12-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu zapoznanie się z systemem komunikacji oparty o metodologię Discovery Insight. Dowiedzą się jakim typem osobowości są i jak się komunikują, zrozumieją jednocześnie jak komunikować się z innymi typami osobowości oraz jak polepszać relacje interpersonalne.

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
Rozpoznaje typy osobowości	- zna swój typ osobowości - rozpoznaje typy osobowości innych - dopasowuje odpowiedni styl komunikacji do typu osobowości rozmówcy	Debata swobodna
Polepsza kontakty społeczne z rozmówcami	- dzięki rozpoznaniu typów osobowości potrafi nawiązać konwersację dogodną dla swojego rozmówcy - określa typy zachowań i dopasowuje swoją reakcję -buduje swobodniejsze relacje ze swoimi rozmówcami	Debata swobodna

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

Analiza typów osobowości a efektywność komunikacji. Role społeczne a dynamika nawiązywania relacji. Gra szkoleniowa – pozwalająca doświadczyć pracy w zróżnicowanym zespole. Komunikacja międzypokoleniowa.

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Analiza typów osobowości oraz ich wpływu na skuteczność komunikacji. Rola pełnionych funkcji społecznych i dynamika budowania relacji międzyludzkich.	-	13-12-2025	09:00	12:00	03:00
2 z 4 Przerwa obiadowa	-	13-12-2025	12:00	12:30	00:30
3 z 4 Symulacja szkoleniowa – umożliwiająca doświadczenie współpracy w różnorodnym zespole. Porozumiewanie się między przedstawicielami i różnych pokoleń.	-	13-12-2025	12:30	15:45	03:15
4 z 4 Sprawdzenie oraz potwierdzenie zdobytych kompetencji.	Marcin Kasperski	13-12-2025	15:45	18:00	02:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Kasperski

Specjalizuje się w szkoleniach komunikacji, team buildingu oraz sprzedaży. Posiada doświadczenie z zakresu sprzedaży oraz prowadzenia szkoleń. Od 10 lat aktywnie zajmuję się sprzedażą. Pracował zarówno w korporacji jak również prowadzi własną działalność gospodarczą, co pozwala na złapanie odpowiedniej perspektywy w jego pracy. Od początku związany z branżą finansową oraz marketingową. Odpowiada również za rozwój oraz zarządzanie Fundacją Panheri, łączącą środowisko biznesowe z środowiskiem akademickim, działającą na terenie całego kraju. Współtworzy autorski projekt rozwojowy „Team Spirit”, uczący współpracy zespołów międzypokoleniowych. Jest właścicielem dwóch marek szkoleniowych: Waves Group oraz AkademiaBeauty. Absolwent Uniwersytetu SWPS Poznań : jednolite magisterskie - Prawo oraz podyplomowe Psychologia Społeczna. Certyfikowany Trener Sprzedaży. Od 6 lat prowadzi szkolenia, pracował już z 10 000 osób, przepracował ponad 1000h szkoleniowych, przez pierwsze 3 lata pracował jako trener wewnętrzny dla Uniwersytetu SWPS, od 3 lat pracuje jako trener Fundacji Panheri. Od roku prowadzi szkolenia pod marką Waves Group oraz AkademiaBeauty. Zajmuje się szkoleniami z zakresu sprzedaży, komunikacji, team buildingu oraz Lean Managementu. Ma wiedzę niezbędną do prowadzenia z szkolenia z przedmiotu karty usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Indywidualne długopisy, kartki, markery i inne jednorazowe pomoce dydaktyczne. Skrypt oraz prezentacja elektroniczna, karty do gry

Informacje dodatkowe

Całe szkolenie liczone jest względem godzin zegarowych 1h = 60 minut.

Szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o analizę potrzeb klienta.

Metody i tematyka są dopasowane do indywidualnych potrzeb uczestników oraz potrzeb i celów strategicznych firmy.

Na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. usługa dofinansowana w min. 70 % będzie zwolniona z VAT.

Adres

ul. Strzeszyńska 67a

60-479 Poznań

woj. wielkopolskie

Akademia Sztuki Barberingu

Kontakt



Jagoda Naręgowska

E-mail j.naregowska@waves-group.pl

Telefon (+48) 576 566 919