



Waves Group
Marcin Kasperski

★★★★★ 4,9 / 5

3 623 oceny

Insights Discovery – odkryj efektywność przedsiębiorstwa!

Numer usługi 2025/10/29/39172/3113966

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 33 h

📅 08.12.2025 do 11.12.2025

7 257,00 PLN brutto

5 900,00 PLN netto

219,91 PLN brutto/h

178,79 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową szkolenia stanowią pracownicy przedsiębiorstwa prowadzącego sieć ścianek wspinaczkowych – instruktorzy, menedżerowie, liderzy zmian oraz osoby odpowiedzialne za obsługę klienta. Z uwagi na specyfikę branży sportowo-rekreacyjnej, członkowie zespołu na co dzień współpracują w dynamicznym środowisku, wymagającym skutecznej komunikacji, wzajemnego zaufania i szybkiego podejmowania decyzji. Uczestnicy szkolenia chcą rozwijać umiejętność świadomego komunikowania się, lepiej rozumieć różnice osobowościowe w zespole oraz podnosić efektywność współpracy między działami. Grupa obejmuje zarówno osoby zarządzające, jak i pracowników liniowych, którzy na co dzień mają bezpośredni kontakt z klientem i odpowiadają za pozytywne doświadczenie uczestników korzystających z oferty firmy.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

07-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

33

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji komunikacyjnych i interpersonalnych pracowników oraz liderów zespołów. Uczestnicy poznają model Insights Discovery, nauczą się rozpoznawać style zachowań i dopasowywać do nich komunikację, co usprawni współpracę, ograniczy konflikty, wzmocni zaangażowanie i podniesie efektywność zespołów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje się efektywnie z członkami zespołu, stosując jasne i adekwatne środki wyrazu.	* potrafi skutecznie komunikować się z różnymi typami osobowości, * aktywnie słucha i zadaje trafne pytania, by lepiej zrozumieć potrzeby współpracowników i klientów, * dostosowuje styl komunikacji do rozmówcy i sytuacji, zachowując profesjonalizm i empatię.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje pozytywną dynamikę zespołu oraz rozwija zaufanie w relacjach między członkami grupy.	* zna techniki budowania pozytywnego pierwszego wrażenia, * potrafi zadbać o komfort emocjonalny uczestników działań wspinaczkowych i klientów, * umie rozładować napięcie i reagować konstruktywnie w sytuacjach stresowych.	Deбата swobodna
Rozpoznaje i interpretuje sygnały niewerbalne oraz wykorzystuje je do skutecznej współpracy z innymi.	* zna zasady spójnej komunikacji – potrafi łączyć przekaz słowny z postawą, tonem i gestami, * rozpoznaje sygnały niewerbalne (np. stres, niepewność, zadowolenie) u współpracowników i klientów, * dostosowuje własną mowę ciała, by wspierać pozytywną komunikację.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Optymalizuje współpracę w zespole oraz podejmuje działania zwiększające jego efektywność.	* analizuje mocne strony i potencjalne wyzwania w zespole, * wykorzystuje profile osobowości przy przydzielaniu zadań, * wspiera atmosferę współpracy, odpowiedzialności i zaufania, * angażuje się w realizację wspólnych celów i wymianę doświadczeń.	Prezentacja
Stosuje wiedzę o typologii osobowości według modelu Insights Discovery do dostosowania stylu komunikacji i współpracy z innymi	* zna cztery style osobowości (Czerwony, Żółty, Zielony, Niebieski), * potrafi je rozpoznawać wśród członków zespołu, * dopasowuje komunikację i styl motywowania do indywidualnych preferencji.	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

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych. W trakcie dnia szkoleniowego przewidziana jest jedna przerwa obiadowa. Zajęcia prowadzone są metodami warsztatowymi, z wykorzystaniem pracy w grupach oraz ćwiczeń praktycznych. Wszystkie materiały szkoleniowe oraz niezbędne narzędzia zapewnia szkoleniowiec.

Dzień I – Skuteczna komunikacja w organizacji (8 godzin zegarowych)

- Wprowadzenie do szkolenia, omówienie celów i diagnoza potrzeb zespołu
- Profesjonalna komunikacja w miejscu pracy – budowanie pozytywnego pierwszego wrażenia
- Zasady efektywnej wymiany informacji i aktywnego słuchania
- Przerwa obiadowa (30 min.)
- Bariery komunikacyjne i sposoby ich przełamywania
- Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów, scenki z życia zespołu, omówienie wniosków

Dzień II – Typy osobowości i model Insights Discovery (8 godzin zegarowych)

- Wprowadzenie do modelu Insights Discovery – rozpoznawanie stylów zachowań w zespole
- Różnorodność w miejscu pracy – wpływ typów osobowości na komunikację i decyzje
- Komunikacja werbalna i niewerbalna w zależności od typu odbiorcy
- Przerwa obiadowa (30 min.)
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i konfliktami poprzez dopasowanie stylu komunikacji
- Ćwiczenia praktyczne: analiza przypadków, odgrywanie ról, praca z profilami kolorystycznymi

Dzień III – Współpraca, zaangażowanie i efektywność zespołu (8 godzin zegarowych)

- Budowanie kultury współpracy i zaufania w organizacji
- Motywacja i zaangażowanie – jak wzmacniać poczucie wspólnego celu
- Wykorzystanie języka korzyści w komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej

- Przerwa obiadowa (30 min.)
- Komunikacja w sytuacjach wymagających precyzji – równowaga między mówieniem a obserwacją
- Gra symulacyjna „Ścieżka efektywnego zespołu” – zastosowanie poznanych umiejętności w praktyce

Dzień IV – Integracja, zaawansowane symulacje i walidacja (9 godzin zegarowych)

- Symulacje zespołowe – praktyczne zastosowanie modelu Insights Discovery w codziennej pracy
- Analiza studiów przypadków i rozwiązywanie problemów w grupach
- Ćwiczenia integrujące wiedzę z poprzednich dni
- Przerwa obiadowa (30 min.)
- Opracowanie indywidualnego planu wdrożenia zmian w miejscu pracy
- Walidacja umiejętności: omówienie ćwiczeń, feedback i podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Wprowadzenie do szkolenia, przedstawienie celów i diagnoza potrzeb zespołu	Marcin Kasperski	08-12-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 25 Profesjonalna komunikacja w miejscu pracy: budowanie pozytywnego pierwszego wrażenia	Marcin Kasperski	08-12-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 25 Zasady efektywnej wymiany informacji i aktywnego słuchania	Marcin Kasperski	08-12-2025	12:00	13:30	01:30
4 z 25 Przerwa 30 min	Marcin Kasperski	08-12-2025	13:30	14:00	00:30
5 z 25 Bariery komunikacyjne i sposoby ich przełamywania	Marcin Kasperski	08-12-2025	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 25 Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów i scenki z pracy zespołu instruktorskiego	Marcin Kasperski	08-12-2025	15:30	17:00	01:30
7 z 25 Wprowadzenie do modelu Insights Discovery i rozpoznawanie stylów zachowań	Marcin Kasperski	09-12-2025	09:00	10:30	01:30
8 z 25 Zrozumienie różnorodności w miejscu pracy: wpływ typów osobowości na komunikację i decyzje	Marcin Kasperski	09-12-2025	10:30	12:00	01:30
9 z 25 Komunikacja werbalna i niewerbalna w zależności od typu odbiorcy (klient, współpracownik, lider)	Marcin Kasperski	09-12-2025	12:00	13:30	01:30
10 z 25 Przerwa 30 min	Marcin Kasperski	09-12-2025	13:30	14:00	00:30
11 z 25 Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i konfliktami poprzez dopasowanie stylu komunikacji	Marcin Kasperski	09-12-2025	14:00	15:30	01:30
12 z 25 Ćwiczenia praktyczne: analiza przypadków i praca z profilami kolorystycznymi	Marcin Kasperski	09-12-2025	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 25 Budowanie kultury współpracy i zaufania w organizacji	Marcin Kasperski	10-12-2025	09:00	10:30	01:30
14 z 25 Motywacja i zaangażowanie – wzmacnianie poczucia wspólnego celu w zespole instruktorów	Marcin Kasperski	10-12-2025	10:30	12:00	01:30
15 z 25 Wykorzystanie języka korzyści w komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej	Marcin Kasperski	10-12-2025	12:00	13:30	01:30
16 z 25 Przerwa 30 min	Marcin Kasperski	10-12-2025	13:30	14:00	00:30
17 z 25 Komunikacja w sytuacjach wymagających precyzji – równowaga między mówieniem a obserwacją	Marcin Kasperski	10-12-2025	14:00	15:30	01:30
18 z 25 Gra symulacyjna „Ścieżka efektywnego zespołu” – zastosowanie poznanych umiejętności	Marcin Kasperski	10-12-2025	15:30	17:00	01:30
19 z 25 Symulacje zespołowe – praktyczne zastosowanie modelu Insights Discovery w pracy instruktora	Marcin Kasperski	11-12-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 25 Analiza studiów przypadków i rozwiązywanie problemów w grupach	Marcin Kasperski	11-12-2025	10:30	12:00	01:30
21 z 25 Ćwiczenia praktyczne: integracja wiedzy z poprzednich dni	Marcin Kasperski	11-12-2025	12:00	13:30	01:30
22 z 25 Przerwa 30 min	Marcin Kasperski	11-12-2025	13:30	14:00	00:30
23 z 25 Indywidualny plan wdrożenia zmian w miejscu pracy	Marcin Kasperski	11-12-2025	14:00	15:30	01:30
24 z 25 Podsumowanie i refleksja uczestników	Marcin Kasperski	11-12-2025	15:30	16:30	01:00
25 z 25 Walidacja umiejętności i zakończenie szkolenia	-	11-12-2025	16:30	18:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 257,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	219,91 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,79 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 zajmuje 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 Akademi Beauty.

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 Akademia Beauty. 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

Forma realizacji: wykłady, ćwiczenia praktyczne, symulacje obsługi klientów, case study oraz gry szkoleniowe.

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma komplet materiałów edukacyjnych oraz arkusze ćwiczeń umożliwiające bieżące utrwalanie wiedzy. Materiały przygotowano w sposób praktyczny, z myślą o łatwym wdrożeniu nabytych umiejętności w codziennej pracy w restauracji.

Uczestnicy będą mieli również dostęp do narzędzi wspierających samoocenę i obserwację własnej pracy oraz stylu obsługi, co pozwoli na indywidualną analizę postawy, komunikacji z klientem oraz planowanie dalszego rozwoju kompetencji zawodowych.

Szkolenie zapewnia pełne wsparcie dydaktyczne i organizacyjne, gwarantując komfort pracy, możliwość aktywnego udziału w ćwiczeniach praktycznych oraz skuteczne utrwalenie wiedzy w zespole.

Informacje dodatkowe

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o analizę potrzeb klienta.

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

Adres

ul. Bolesława Krzywoustego 72

61-144 Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt



Jagoda Naręgowska

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

Telefon (+48) 576 566 919