



Waves Group
Marcin Kasperski

★★★★★ 4,9 / 5

3 618 ocen

Szkolenie z zakresu typologii osobowości na podstawie modelu Insight Discovery

Numer usługi 2025/10/29/39172/3113985

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 33 h

📅 14.12.2025 do 17.12.2025

6 642,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

201,27 PLN brutto/h

163,64 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie Insights Discovery przeznaczone jest dla osób indywidualnych, które pragną lepiej poznać siebie, rozwijać kompetencje komunikacyjne oraz budować bardziej świadome i satysfakcjonujące relacje z innymi – zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Uczestnicy uczą się rozumienia własnych stylów zachowań, emocji i motywacji, co pozwala skuteczniej porozumiewać się z różnymi typami osobowości i lepiej reagować w sytuacjach trudnych lub konfliktowych. Program wspiera rozwój samoświadomości, empatii i umiejętności interpersonalnych, dzięki czemu uczestnicy zyskują większą pewność siebie, potrafią dostosować sposób komunikacji do odbiorcy oraz budować relacje oparte na zaufaniu i zrozumieniu. Szkolenie pomaga również w odkrywaniu indywidualnego potencjału, wzmacnia umiejętność współpracy i wspiera rozwój osobisty, prowadząc do większej skuteczności w osiąganiu celów życiowych i zawodowych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

13-12-2025

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 osób indywidualnych, które chcą lepiej rozumieć siebie i innych w codziennych relacjach. Uczestnicy poznają model Insights Discovery, dzięki któremu nauczą się rozpoznawać różne style zachowań, potrzeby i motywacje rozmówców, a następnie skutecznie dostosowywać do nich swój sposób komunikacji. Pozwala to budować bardziej harmonijne i autentyczne relacje, ograniczać nieporozumienia oraz rozwijać empatię i pewność siebie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywna komunikacja między członkami zespołu	* potrafi skutecznie komunikować się z różnymi typami osobowości, * potrafi aktywnie słuchać, zadając trafne i doprecyzowujące pytania, aby lepiej zrozumieć potrzeby gościa, * dopasowuje sposób komunikacji do rozmówcy i kontekstu sytuacji, zachowując profesjonalizm i empatię.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Budowanie pozytywnej dynamiki i lojalności w relacjach zawodowych	* zna techniki budowania pozytywnego pierwszego wrażenia, * potrafi zadbać o komfort emocjonalny podczas obsługi klienta, * potrafi rozładować napięcie i profesjonalnie reagować w trudnych sytuacjach.	Deбата swobodna
Interpretacja i kontrola sygnałów niewerbalnych w pracy z ludźmi	* zna zasady spójnej komunikacji – potrafi łączyć przekaz słowny z odpowiednią postawą i tonem, * potrafi rozpoznawać sygnały niewerbalne, takie jak zadowolenie, napięcie czy potrzeba pomocy, * umie dostosować swoją postawę, gesty i mimikę do sytuacji, zachowując profesjonalizm.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Optimalizacja pracy zespołowej	* potrafi analizować mocne strony i potencjalne wyzwania zespołu, * efektywnie przydziela zadania zgodnie z profilami osobowości, * wspiera atmosferę współpracy, odpowiedzialności i wzajemnego zaufania w zespole, * aktywnie angażuje się w realizację wspólnych celów, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem z innymi członkami zespołu.	Prezentacja
Znajomość Typologii Osobowości opartej na modelu Insight Discovery	* zna cztery style osobowości (Czerwony, Żółty, Zielony, Niebieski), * potrafi rozpoznawać te style * dostosowuje sposób komunikacji i motywacji 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

Dzień I – Skuteczna komunikacja w organizacji (8 godzin)

- 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
- Bariery komunikacyjne i sposoby ich przełamania
- Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów, scenki z życia zespołu, omówienie wniosków

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

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

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

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

- Symulacje zespołowe – praktyczne zastosowanie Insights Discovery w trudnych sytuacjach
- Analiza studiów przypadków i rozwiązywanie problemów w grupach
- Ćwiczenia praktyczne: integracja wiedzy z poprzednich dni
- Indywidualny plan 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	14-12-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 25 Profesjonalna komunikacja w miejscu pracy: budowanie pozytywnego pierwszego wrażenia	Marcin Kasperski	14-12-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 25 Zasady efektywnej wymiany informacji i aktywnego słuchania	Marcin Kasperski	14-12-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 25 Przerwa 30 min	Marcin Kasperski	14-12-2025	13:30	14:00	00:30
5 z 25 Bariery komunikacyjne i sposoby ich przełamywania	Marcin Kasperski	14-12-2025	14:00	15:30	01:30
6 z 25 Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów i scenki z życia zespołu	Marcin Kasperski	14-12-2025	15:30	17:00	01:30
7 z 25 Wprowadzenie do modelu Insights Discovery i rozpoznawanie stylów zachowań	Marcin Kasperski	15-12-2025	09:00	10:30	01:30
8 z 25 Zrozumienie różnorodności w miejscu pracy: wpływ typów osobowości na komunikację i decyzje	Marcin Kasperski	15-12-2025	10:30	12:00	01:30
9 z 25 Komunikacja werbalna i niewerbalna w zależności od typu odbiorcy	Marcin Kasperski	15-12-2025	12:00	13:30	01:30
10 z 25 Przerwa 30 min	Marcin Kasperski	15-12-2025	13:30	14:00	00:30
11 z 25 Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i konfliktami poprzez dopasowanie stylu komunikacji	Marcin Kasperski	15-12-2025	14:00	15:30	01:30

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

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 25 Symulacje zespołowe – praktyczne zastosowanie Insights Discovery	Marcin Kasperski	17-12-2025	09:00	10:30	01:30
20 z 25 Analiza studiów przypadków i rozwiązywanie problemów w grupach	Marcin Kasperski	17-12-2025	10:30	12:00	01:30
21 z 25 Ćwiczenia praktyczne: integracja wiedzy z poprzednich dni	Marcin Kasperski	17-12-2025	12:00	13:30	01:30
22 z 25 Przerwa 30 min	Marcin Kasperski	17-12-2025	13:30	14:00	00:30
23 z 25 Indywidualny plan wdrożenia zmian w miejscu pracy	Marcin Kasperski	17-12-2025	14:00	15:30	01:30
24 z 25 Podsumowanie i refleksja uczestników	Marcin Kasperski	17-12-2025	15:30	16:30	01:00
25 z 25 Walidacja umiejętności i zakończenie szkolenia	-	17-12-2025	16:30	18:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 642,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

201,27 PLN

Koszt osobogodziny netto

163,64 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, case study, gry szkoleniowe
- Każdy uczestnik szkolenia otrzyma komplet materiałów edukacyjnych oraz arkusze ćwiczeń umożliwiające bieżące utrwalanie wiedzy. Materiały zostały przygotowane w sposób praktyczny, z myślą o łatwym wdrożeniu nabytych umiejętności w codziennej pracy.
- Uczestnicy będą mieli również dostęp do narzędzi autodiagnostycznych Insights Discovery, które pozwolą na indywidualną analizę stylów zachowań oraz planowanie dalszego rozwoju kompetencji interpersonalnych.
- 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.

Adres

ul. Strzeszyńska 200

60-479 Poznań

woj. wielkopolskie

biuro Waves Group

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Jagoda Naręgowska

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

Telefon (+48) 576 566 919