



rp profit

RP PROFIT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

40 ocen

Mistrzowska komunikacja i sprzedaż z DISC

Numer usługi 2025/12/10/168216/3203567

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 23.02.2026 do 01.03.2026

5 535,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Indywidualni uczestnicy chcący rozwijać umiejętności interpersonalne

Kadra zarządzająca i liderzy zespołów

Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta

Przedsiębiorcy i właściciele firm

Specjaliści ds. komunikacji

Trenerzy i konsultanci

Nauczyciele i pedagodzy

Studenci i uczniowie

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

20-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

45

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

- Lepsze zrozumienie siebie
- Rozpoznanie mocnych i słabych stron
- Efektywna komunikacja
- Lepsze dopasowanie do ról zawodowych
- Zarządzanie konfliktami
- Budowanie zespołów
- Rozpoznawanie typów klientów
- Efektywne wykorzystanie systemów reprezentacji
- Znajomość zasad skutecznej sprzedaży
- Umiejętność umawiania spotkań
- Umiejętność zadawania pytań i badania potrzeb
- Znajomość 4 stylów argumentowania.
- Umiejętność dostosowania stylu argumentowania do typu klienta.
- Znajomość technik finalizacji spotkań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje style zachowań.	Uczestnik poprawnie identyfikuje typy osobowości na podstawie opisu zachowań i nazwać cztery główne style DISC.	Test teoretyczny
Wskazuje style zachowań.	Uczestnik wskazuje potencjalne wyzwania w komunikacji z każdym typem DISC.	Test teoretyczny
Dostosowuje styl komunikacji.	Uczestnik dostosowuje styl swojej komunikacji do zidentyfikowanego typu osobowości rozmówcy.	Test teoretyczny
Stosuje zasady skutecznej sprzedaży.	Uczestnik nazywa elementy procesu sprzedaży i używa ich w odpowiedniej kolejności.	Test teoretyczny
	Uczestnik stosuje zasady umawiania spotkań przez telefon.	Test teoretyczny
	Uczestnik bada potrzeby korzystając z matrycy zadawania pytań.	Test teoretyczny
Rozpoznaje reguły wywierania wpływu.	Uczestnik poprawnie rozpoznaje reguły wywierania wpływu.	Test teoretyczny
Dostosowuje styl argumentacji.	Uczestnik opisuje 4 typy argumentacji i dostosowuje argumentację do typu klienta.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje metody neutralizacji obiekcji.	Uczestnik stosuje Metodę 4u w neutralizacji obiekcji.	Test teoretyczny
Charakteryzuje proces finalizacji.	Uczestnik rozpoznaje sygnały klienta świadczące o gotowości do zakupu.	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

CZĘŚĆ 1: Zrozumienie Siebie i Innych (DISC & Style Osobowości)

Wprowadzenie do szkolenia i modelu DISC

Identyfikacja indywidualnego stylu – test DISC

Omówienie wyników i zrozumienie własnych preferencji

Typologia osobowości i charakterystyka stylów DISC

Praktyczne ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów u innych

CZĘŚĆ 2: Komunikacja Skuteczna i Dopasowana

Style komunikacji w modelu DISC

Wprowadzenie do systemów reprezentacji (wzrokowy, słuchowy, kinestetyczny)

Komunikacja a percepcja – jak mówić, by być zrozumianym

Ćwiczenia praktyczne – rozpoznawanie i dopasowanie stylu komunikacji

Test wiedzy teoretycznej z zakresu DISC i komunikacji

CZĘŚĆ 3: DISC w Sprzedaży – Praktyczne Zastosowanie

Typy sprzedawców i ich styl działania

Typy klientów w zależności od stylu DISC

Jak dopasować strategię sprzedaży do typu klienta

Znaczenie mowy ciała i wzroku w komunikacji sprzedażowej

Kluczowe techniki komunikacji w sprzedaży

CZĘŚĆ 4: Proces Sprzedażowy – Od Kontakt do Rozmowy

7 zasad skutecznej sprzedaży

Prospecting – jak efektywnie pozyskiwać klientów

Zasady sprzedaży telefonicznej

Struktura skutecznego umawiania spotkań

CZĘŚĆ 5: Badanie Potrzeb i Budowanie Relacji

Słowa, które przyciągają uwagę – siła języka w sprzedaży

Barieri w słuchaniu i jak je przełamywać

Sposoby badania potrzeb – praktyczne techniki

Matryca zadawania pytań – model dopasowany do stylu klienta

Praktyka i feedback – zadawanie pytań w symulacjach

CZĘŚĆ 6: Finalizacja, Eksperckość i Podsumowanie

Jak budować pozycję eksperta

Test wiedzy teoretycznej – podsumowanie kluczowych zagadnień

Omówienie najważniejszych wniosków i refleksji uczestników

Zakończenie i podsumowanie efektów szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Przywitanie i wprowadzenie do modelu DISC	Wojciech Paciorek	23-02-2026	15:00	16:00	01:00
2 z 36 Identyfikacja profilu indywidualnego - TEST	Wojciech Paciorek	23-02-2026	16:00	16:40	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	23-02-2026	16:40	17:00	00:20
4 z 36 Omówienie wyników testu	Wojciech Paciorek	23-02-2026	17:00	18:00	01:00
5 z 36 Typologia osobowości - zrozumienie Stylów DISC u innych	Wojciech Paciorek	23-02-2026	18:00	20:00	02:00
6 z 36 Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów	Wojciech Paciorek	24-02-2026	15:00	17:30	02:30
7 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	24-02-2026	17:30	17:50	00:20
8 z 36 Style komunikacji	Wojciech Paciorek	24-02-2026	17:50	20:00	02:10
9 z 36 3 systemy reprezentacji w komunikacji	Wojciech Paciorek	25-02-2026	15:00	17:30	02:30
10 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	25-02-2026	17:30	17:50	00:20
11 z 36 3 systemy reprezentacji w komunikacji - ćwiczenia	Wojciech Paciorek	25-02-2026	17:50	19:00	01:10
12 z 36 TEST Teoretyczny	-	25-02-2026	19:00	20:00	01:00
13 z 36 Typy Sprzedawców	Wojciech Paciorek	26-02-2026	15:00	16:30	01:30
14 z 36 Typy Klientów	Wojciech Paciorek	26-02-2026	16:30	17:30	01:00
15 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	26-02-2026	17:30	17:50	00:20
16 z 36 Systemy reprezentacji	Wojciech Paciorek	26-02-2026	17:50	20:00	02:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 36 Wzrok i mowa ciała	Wojciech Paciorek	27-02-2026	15:00	16:30	01:30
18 z 36 Najważniejsze techniki komunikacji	Wojciech Paciorek	27-02-2026	16:30	17:30	01:00
19 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	27-02-2026	17:30	17:50	00:20
20 z 36 7 zasad skutecznej sprzedaży	Wojciech Paciorek	27-02-2026	17:50	20:00	02:10
21 z 36 Prospecting	Wojciech Paciorek	28-02-2026	09:00	10:30	01:30
22 z 36 Zasady sprzedaży telefonicznej	Wojciech Paciorek	28-02-2026	10:30	12:00	01:30
23 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	28-02-2026	12:00	12:15	00:15
24 z 36 Struktura umawiania spotkań	Wojciech Paciorek	28-02-2026	12:15	14:45	02:30
25 z 36 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	28-02-2026	14:45	15:15	00:30
26 z 36 Rodzaje słów	Wojciech Paciorek	28-02-2026	15:15	16:30	01:15
27 z 36 Bariery w słuchaniu	Wojciech Paciorek	28-02-2026	16:30	17:30	01:00
28 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	28-02-2026	17:30	17:45	00:15
29 z 36 Sposoby badania potrzeb	Wojciech Paciorek	28-02-2026	17:45	19:00	01:15
30 z 36 Matryca zadawania pytań	Wojciech Paciorek	01-03-2026	09:00	12:30	03:30
31 z 36 PRZERWA	Wojciech Paciorek	01-03-2026	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 36 Matryca zadawania pytań - cd	Wojciech Paciorek	01-03-2026	12:45	14:30	01:45
33 z 36 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	01-03-2026	14:30	15:00	00:30
34 z 36 Budowanie pozycji eksperta	Wojciech Paciorek	01-03-2026	15:00	16:30	01:30
35 z 36 Test teoretyczny	-	01-03-2026	16:30	18:00	01:30
36 z 36 Podsumowanie szkolenia	Wojciech Paciorek	01-03-2026	18:00	19:00	01:00

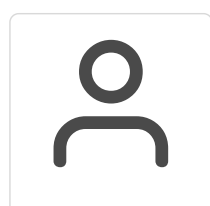
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Paciorek

Wybitny profesjonalista z imponującym zestawem certyfikatów i osiągnięć, które potwierdzają jego kompetencje i doświadczenie. Jest Certyfikowanym Trenerem i Coachem John Maxwell Team, co świadczy o jego zaawansowanych umiejętnościach w zakresie przywództwa i rozwoju osobistego, zgodnych z filozofią jednego z najbardziej cenionych liderów myśli przywódczej na świecie. Ponadto, ukończył prestiżową Szkołę Świadomych Liderów LAT pod przewodnictwem Beaty Kapcewicz.

Jest również Certyfikowanym Trenerem Modelu DISC, co oznacza, że posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie analizy zachowań i stylów komunikacji, co pozwala mu efektywnie wspierać rozwój zespołów i jednostek w różnych kontekstach biznesowych i życiowych.

Przedsiębiorca z kilkunastoletnim doświadczeniem w budowaniu i szkoleniu zespołów sprzedażowych w 13 krajach. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, co czyni go niezwykle wartościowym przewodnikiem w rozwoju. Jego wszechstronne podejście, oraz międzynarodowe doświadczenie przekłada się na zdolność do prowadzenia szkoleń w zróżnicowanych środowiskach kulturowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów w formacie pdf przesłany elektronicznie.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Informacje dodatkowe

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone na platformie ClickMeeting. Uczestnik otrzyma link i hasło do zalogowania się.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego:

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Kontakt

Wojciech Paciorek

E-mail wojciech.paciorek@gmail.com



Telefon (+48) 727 909 709