



Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

★★★★★ 4,6 / 5

1 466 ocen

**Zarządzanie w praktyce-skuteczne
planowanie i podejmowanie
decyzji, System Treningowy
STRUCTOGRAM® (STRUCTOGRAM® 1
Klucz do poznania siebie,
STRUCTOGRAM® 2 Klucz do poznania
drugiego człowieka, STRUCTOGRAM® 3
Klucz do praktycznego zastosowania,
STRUCTOGRAM® 4 Klucz do przywództwa
i budowania zespołu)**

Numer usługi 2026/01/07/14574/3242955

📍 Grudziądz / mieszana (stacjonarna połączona z usługą
zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 02.03.2026 do 18.03.2026

11 040,00 PLN brutto

11 040,00 PLN netto

245,33 PLN brutto/h

245,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-03-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	45

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji zarządczych uczestnika w zakresie planowania, organizowania pracy, komunikacji oraz podejmowania decyzji w środowisku biznesowym, ze szczególnym uwzględnieniem efektywnego zarządzania zadaniami i odpowiedzialnością.

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności rozpoznawania i dostosowywania stylu komunikacji do biostruktury rozmówców, co pozwoli uczestnikom na bardziej efektywne budowanie relacji i współpracę w zespołach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia biostruktury w komunikacji	Potrafi opisać cechy i różnice między biostrukturami w komunikacji	Test teoretyczny
Dostosowuje styl komunikacji do rozmówcy	Wykazuje zdolność do zmiany stylu komunikacji w zależności od typu biostruktury rozmówcy	Test teoretyczny
Tworzy efektywne relacje interpersonalne	Posiada umiejętność dostosowania podejścia komunikacyjnego, aby zwiększyć zaufanie i zaangażowanie zespołu	Test teoretyczny
Analizuje potrzeby komunikacyjne zespołu	Identyfikuje i przedstawia strategie komunikacyjne dla różnych biostruktur w zespole	Test teoretyczny
Planuje i organizuje pracę własną oraz innych	Identyfikuje etapy planowania pracy	Test teoretyczny
Podejmuje decyzje w sposób bardziej świadomy i uporządkowany	Rozpoznaje etapy procesu decyzyjnego	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

PROGRAM SZKOLENIA INDYWIDUALNEGO

02.03.2026 r. - Rola menedżera i podstawy skutecznego zarządzania

- rola i odpowiedzialność osoby zarządzającej,
- style zarządzania i ich wpływ na efektywność zespołu,
- cele organizacji a cele operacyjne,
- najczęstsze błędy w zarządzaniu i jak ich unikać.

03.03.2026 r. - Planowanie i organizacja pracy

- wyznaczanie celów i priorytetów,
- planowanie działań i zasobów,
- delegowanie zadań i odpowiedzialności,
- kontrola realizacji zadań bez mikrozarządzania.

11.03.2026 r. - Komunikacja w zarządzaniu

- skuteczna komunikacja w relacji przełożony–współpracownik,
- jasne formułowanie oczekiwań i poleceń,
- informacja zwrotna jako narzędzie zarządzania,
- radzenie sobie z nieporozumieniami i trudnymi rozmowami.

16.03.2026 r. - Podejmowanie decyzji i rozwiązywanie problemów

- proces decyzyjny w zarządzaniu,
- analiza sytuacji i ryzyka,
- podejmowanie decyzji pod presją czasu,
- rozwiązywanie problemów operacyjnych w organizacji.

17.03.2026 r. - Efektywność osobista menedżera

- zarządzanie czasem i zadaniami,
- organizacja własnej pracy osoby zarządzającej,
- odpowiedzialność i konsekwencja w działaniu,
- podsumowanie szkolenia i plan dalszego rozwoju.

PROGRAM SZKOLENIA STRUCTOGRAM®

14.03.2026 r. - 18.03.2026 r.

Dzień 1

Moduł I

Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi

- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Dlaczego postrzegasz pewne rzeczy inaczej niż inni i jaki wpływ ma na to aktywność poszczególnych części mózgu?

- Jak działa Structogram® ?

Moduł II

Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału

- Analiza Twojej biostruktury: jaki wpływ na Twoje postrzeganie świata mają poszczególne kolory i ich relacja w Twojej biostrukturze.
- Jakie szanse dla Ciebie wiążą się z wykorzystaniem Twojej biostruktury?
- Jakie wyzwania związane z Twoją biostrukturą możesz napotykać?

Moduł III

Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał.

- Rozpoznanie swojego potencjału – Twoje silne strony i możliwości ich wykorzystania w pracy.
- Twoje słabe strony - jak je zrekompensować swoimi mocnymi stronami.
- Zaufanie a biostruktura.

Moduł IV

Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę

- Zwiększ efektywność wykonywania swoich obowiązków.
- Buduj naturalną wiarygodność.
- Przygotuj się do wprowadzania zmian w firmie.
- Wypracuj schemat osiągania celów i automotywacji.

Dzień 2

Biostruktura a rzeczywistość

- W jaki sposób Twoja biostruktura kreuje Twoją rzeczywistość?
- Jak zwiększyć swoją wrażliwość na przekonania i uprzedzenia przeszkadzające w relacjach
- z innymi?

Moduł II

Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

- Elementy poznawcze i analiza Triomapy.
- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.
- Szanse i ryzyka wynikające z biostruktury – powtórzenie.

Moduł III

Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?

- Jaki potencjał ma Twoja relacja z osobą o danej biostrukturze?
- Jakie ryzyka wiążą się z relacją z osobą o danej biostrukturze?
- Jak polepszyć relacje z innymi ludźmi dzięki znajomości biostruktury?
- Jak rozpoznać potrzeby innych ludzi dzięki znajomości jego biostruktury?

Moduł IV

Twój zespół i jego potencjał

- Jaką strukturę ma Twój zespół?
- Jakie są szanse i ryzyka związane z daną strukturą?
- Jak komunikować w danym zespole ?

Dzień 3

Moduł I

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznaną istotą.

Moduł II

Decyzja kupna

- Motywy zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

Moduł III

Sygnały produktu

- Naturalne i sztuczne sygnały produktu.
- Odbiór sygnałów.
- Analiza produktu.

Moduł IV

Narzędzia wspierające przekaz produktu

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Neuromarketing.
- Neuro PR.

Dzień 4

Moduł I

Sprzedaż : faza kontaktu

- Niewerbalne nawiązanie kontaktu.
- Indywidualny dystans.
- Nawiązanie kontaktu werbalnego.

Moduł II

Sprzedaż:

- Analiza potrzeb
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

Moduł III

Sprzedaż : faza transakcji

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Moduł IV

Sprzedaż : faza transakcji

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

Dzień 5

Moduł I

Przywództwo: podstawy

- Fakty i mity na temat przywództwa.
- Cechy idealnego szefa a jego biostruktura.
- Biostruktura szefa a biostruktura pracownika – jaka jest zależność?
- Cztery płaszczyzny efektywnej współpracy.

Moduł II

Rekrutacja pracowników

- Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

Moduł III

Praca zespołu

- Jak motywować poszczególnych pracowników?
- Jak dobierać obowiązki członkom zespołu, by zwiększyć efektywność?
- Jak przedstawić pracownikom ich obowiązki, by zwiększyć ich zaangażowanie?

Moduł IV

Proces przywództwa

- Narzędzia wspomagające proces.
- Koncentracja na faktach. Koncentracja na celach. Koncentracja na ludziach.
- Sposoby przewodzenia a biostruktura przywódcy.
- Style zarządzania i gotowość Twojego pracownika.

Moduł V

Przewodzenie samemu sobie

Określenie własnych celów jako przywódcy oraz członka zespołu. Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

Moduł VI

Walidacja - test teoretyczny

Zakończenie szkolenia, podsumowanie zdobytej wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 46

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 46 Rola menedżera i podstawy skutecznego zarządzania	Anna Urbańska	02-03-2026	18:00	20:00	02:00	Nie
2 z 46 Planowanie i organizacja pracy	Anna Urbańska	03-03-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
3 z 46 Komunikacja w zarządzaniu	Anna Urbańska	11-03-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
4 z 46 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	14-03-2026	10:00	10:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 46 Funkcjonowa nie mózgu a funkcjonowan ie ludzi	Anna Urbańska	14-03-2026	10:15	11:30	01:15	Tak
6 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	14-03-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
7 z 46 Analiza bistrukturalna : Klucz do Twojego potencjału	Anna Urbańska	14-03-2026	11:45	13:00	01:15	Tak
8 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	14-03-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
9 z 46 Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał	Anna Urbańska	14-03-2026	14:00	15:30	01:30	Tak
10 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	14-03-2026	15:30	15:45	00:15	Tak
11 z 46 Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę	Anna Urbańska	14-03-2026	15:45	17:00	01:15	Tak
12 z 46 Wprowadzeni e do szkolenia	Paweł Jarząbek	15-03-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
13 z 46 Biostruktura a rzeczywistość	Paweł Jarząbek	15-03-2026	10:15	11:30	01:15	Tak
14 z 46 Przerwa	Paweł Jarząbek	15-03-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
15 z 46 Rozpoznawan ia biostruktury innych ludzi	Paweł Jarząbek	15-03-2026	11:45	13:00	01:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
16 z 46 Przerwa	Paweł Jarząbek	15-03-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
17 z 46 Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Paweł Jarząbek	15-03-2026	14:00	15:30	01:30	Tak
18 z 46 Przerwa	Paweł Jarząbek	15-03-2026	15:30	15:45	00:15	Tak
19 z 46 Twój zespół i jego potencjał	Paweł Jarząbek	15-03-2026	15:45	17:00	01:15	Tak
20 z 46 Wprowadzeni e do szkolenia	Anna Urbańska	16-03-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
21 z 46 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	16-03-2026	10:15	11:30	01:15	Tak
22 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	16-03-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
23 z 46 Decyzja kupna	Anna Urbańska	16-03-2026	11:45	13:00	01:15	Tak
24 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	16-03-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
25 z 46 Sygnały produktu	Anna Urbańska	16-03-2026	14:00	15:30	01:30	Tak
26 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	16-03-2026	15:30	15:45	00:15	Tak
27 z 46 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	16-03-2026	15:45	17:00	01:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
28 z 46 Podjęmowa nie decyzji i rozwiązywa nie problemów	Anna Urbańska	16-03-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
29 z 46 Sprzedaż: faza kontaktu	Anna Urbańska	17-03-2026	10:00	11:30	01:30	Tak
30 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	17-03-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
31 z 46 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	17-03-2026	11:45	13:00	01:15	Tak
32 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	17-03-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
33 z 46 Sprzedaż: faza transakcji	Anna Urbańska	17-03-2026	14:00	15:30	01:30	Tak
34 z 46 Przerwa	Anna Urbańska	17-03-2026	15:30	15:45	00:15	Tak
35 z 46 Sprzedaż: faza transakcji	Anna Urbańska	17-03-2026	15:45	17:00	01:15	Tak
36 z 46 Efektywność osobista menadżera	Anna Urbańska	17-03-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
37 z 46 Wprowadzeni e do szkolenia	Paweł Jarząbek	18-03-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
38 z 46 Przywództwo: podstawy	Paweł Jarząbek	18-03-2026	10:15	11:30	01:15	Tak
39 z 46 Przerwa	Paweł Jarząbek	18-03-2026	11:30	11:45	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
40 z 46 Rekrutacja pracowników	Paweł Jarząbek	18-03-2026	11:45	13:00	01:15	Tak
41 z 46 Przerwa	Paweł Jarząbek	18-03-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
42 z 46 Praca zespołu	Paweł Jarząbek	18-03-2026	14:00	15:30	01:30	Tak
43 z 46 Przerwa	Paweł Jarząbek	18-03-2026	15:30	15:45	00:15	Tak
44 z 46 Proces przywództwa	Paweł Jarząbek	18-03-2026	15:45	16:05	00:20	Tak
45 z 46 Przewodzenie samemu sobie	Paweł Jarząbek	18-03-2026	16:05	16:30	00:25	Tak
46 z 46 Walidacja - test teoretyczny	-	18-03-2026	16:30	17:00	00:30	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	11 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	245,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	245,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consulingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych. Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprophylaktyki, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii
Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.



2 z 2

Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu.

W latach dziewięćdziesiątych, jako jeden z pierwszych Polaków, uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora serii książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtneya Smitha, Blaira Singera, Anthonyego Robbinsa, T.Harva Eker i Alexa Mandossiana.

Międzynarodowy certyfikowany trener systemu treningowego Structogram

Od 2012 roku trener Structogram Polska, swoją wiedzę przekazuje na szkoleniach oraz wykładach na wyższych uczelniach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał.

Warunki techniczne

Do udziału w usłudze zdalnej w czasie rzeczywistym niezbędne są:

- komputer lub laptop (dopuszczalnie tablet) z dostępem do Internetu,
- stabilne łącze internetowe umożliwiające transmisję audio i wideo,
- przeglądarka internetowa lub dedykowana platforma do spotkań online (np. Zoom, MS Teams lub równoważna),
- sprawne urządzenia audio (głośniki lub słuchawki) oraz mikrofon,
- zalecana kamera internetowa umożliwiająca udział w interakcjach na żywo,
- aktywny adres e-mail umożliwiający otrzymanie linku do spotkania i materiałów szkoleniowych.

Uczestnik zobowiązany jest do zapewnienia warunków umożliwiających **aktywny udział w szkoleniu**, w szczególności możliwości komunikacji głosowej i udziału w ćwiczeniach prowadzonych w czasie rzeczywistym.

Adres

ul. Mieszka I 7D
86-300 Grudziądz
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kinga Zasadowska

E-mail kinga@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 660 585 958