



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5

3 759 ocen

KOLORY OSOBOWOŚCI - JAK KOMUNIKOWAĆ SIĘ Z RÓŻNYMI PROFILAMI OSOBOWOŚCI - szkolenie

Numer usługi 2026/01/19/27209/3269174

📍 Połaniec / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 05.03.2026 do 05.03.2026

2 180,00 PLN brutto

2 180,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży; właściciele i pracownicy instytucji kultury, osoby prowadzące działalność kulturalno-oświatową, promujące kulturę.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	04-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: wykorzystywania technik i mechanizmów komunikowania się z poszczególnymi profilami osobowości tzw. kolorami osobowości, stosowania reguł efektywnej komunikacji, rozumienia roli komunikacji, budowania argumentacji dopasowanej do profilu odbiorcy, budowania siły i skuteczności w relacjach biznesowych i sprzedażowych, rozwijania świadomości własnego stylu komunikowania się, wzmacniania skuteczności i wpływu w relacjach biznesowych, w działalności kulturalno-oświatowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą wykorzystywania technik i mechanizmów komunikowania się z każdym profilem osobowości „kolem osobowości”. Wykorzystuje sztukę przekonywania i budowania argumentacji z każdym koloem osobowości.	Opisuje charakterystykę komunikacji i zachowań behawioralnych każdego profilu.	Test teoretyczny
	Opisuje reguły efektywnej komunikacji.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje tzw. mocne i słabe strony każdego profilu.	Test teoretyczny
	Omawia techniki zarządzania emocjami i zarządzania stresem charakterystyczną dla każdego profilu osobowości.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje zasady budowania porozumienia z każdym koloem osobowości.	Test teoretyczny
	Opisuje techniki budowania współpracy.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje sztukę zadawania różnych rodzajów pytań.	Test teoretyczny
Dąży do osiągnięcia porozumienia z innymi kolorami osobowości.	Opisuje, jak prowadzić rozmowę, aby zwiększyć swoje szanse oddziaływania i dochodzić do porozumienia.	Test teoretyczny
	Opisuje reguły komunikacji werbalnej i pozawerbalnej charakterystyczne dla każdego koloru osobowości.	Test teoretyczny
	Określa reguły efektywnej komunikacji w warunkach stresowych charakterystyczne dla każdego koloru osobowości.	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 adresowane jest do osób chcących lepiej wykorzystywać w swojej pracy techniki i mechanizmy komunikowania się z poszczególnymi profilami osobowości tzw. kolorami osobowości, stosować reguły efektywnej komunikacji, zrozumieć rolę i siłę dobrej komunikacji, budować i wzmacniać skuteczność w relacjach biznesowych i sprzedażowych, osób dążących do rozwijania własnego stylu komunikowania się w działalności kulturalno-oświatowej.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych, przerwy w usłudze są wliczone w czas usługi.

Szkolenie prowadzone jest w grupie od 6 do 24 osób, a warunki organizacyjne są zawsze dostosowywane do liczby osób na szkoleniu. Podczas szkolenia odbywa się zarówno praca zbiorowa (np. mini-wykład), praca indywidualna (np. ćwiczenia indywidualne), jak i praca w grupach (od 2 do 6 osób) zależności od potrzeb.

Na szkoleniu część teoretyczna zajmuje około 20-25% czasu szkolenia, część praktyczna to 75-80% czasu szkolenia. W przypadku szkolenia realizowanego podczas 10 godzin dydaktycznych, około 2 godzin dydaktycznych to część teoretyczna, pozostały czas to zajęcia praktyczne.

W trakcie usługi rozwojowej prowadzona jest weryfikacja postępów z wykorzystaniem testów, quizów czy dyskusji. Zadania zawsze są omawiane i podsumowywane albo indywidualnie, albo grupowo.

Walidacja jest prowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji. Zapewniona jest rozdzielnosc procesów kształcenia i walidacji. Metoda walidacji to test porównawczy (prei post test).

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Mój profil osobowości – kolor osobowości wg metodologii Prism Brain Mapping. Charakterystyka każdego profilu „koloru osobowości”. Jaki profil osobowości ma wpływ na styl komunikowania się i zarządzania? Mocne i słabe strony. Profile osobowości a wzorce zachowań i preferencje komunikacyjne. Analiza zachowań behawioralnych PRISM.

Metody pracy: Test zachowań behawioralnych. Analiza przygotowanych testów. Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne.

Moduł 2. Budowanie porozumienia z każdym kolorem osobowości. „Błogosławieństwa i przekleństwa każdego z profili”. Co warto uszanować w swoim profilu, a nad czym warto popracować, aby być bardziej skutecznym? Różnice między elementami wrodzonymi a wyuczonymi. Blokada rozwojowe – tzw. „progi” w integrowaniu innych kolorów. Techniki integrowania przeciwieństw. Komunikacja i negocjacje z każdym profilem. Komunikacja i budowanie dobrych relacji w zależności od dominującego profilu. Sytuacje konfliktowe - różnice w sposobach dochodzenia do porozumienia.

Metody pracy: Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne. Ćwiczenia w grupach

Moduł 3. Komunikacja werbalna i niewerbalna w kontekście kolorów osobowości. Perswazja słowa, głosu i mowy ciała. Umiejętność rozpoznawania profilu drugiej osoby. Umiejętność rozpoznania profilu drugiej strony. Charakterystyka w mowie ciała. Znajomość profili osobowości, samoświadomość swojego stylu komunikacji oraz większa uważność na drugiego człowieka. Dostrajanie się na poziomie werbalnym i pozawerbalnym.

Metody pracy: Analiza przygotowanych nagrań audio - wpływ poprzez komunikację werbalną i pozawerbalną. Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne

Moduł 4. Emocje, stres i energia w kontekście profilu osobowości (PRISM). Emocje w sytuacjach trudnych. Co nam utrudnia słuchanie i „widzenie rzeczywistości” – pułapki naszego umysłu. Profil osobowości - różnice w doświadczaniu sytuacji stresowych. Zarządzanie emocjami u ekstrawertyków i introwertyków. Zarządzanie strachem i złością. Wpływ poprzez siłę tkwiącą w naszej osobowości.

Metody pracy: Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne. Case study.

Podsumowanie szkolenia.

Post test. Zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	05-03-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1.	Dorota Jaslan	05-03-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa kawowa	Dorota Jaslan	05-03-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 10 Moduł 2.	Dorota Jaslan	05-03-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa kawowa.	Dorota Jaslan	05-03-2026	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3.	Dorota Jaslan	05-03-2026	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Przerwa obiadowa.	Dorota Jaslan	05-03-2026	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4.	Dorota Jaslan	05-03-2026	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Dorota Jaslan	05-03-2026	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post test. Zakończenie szkolenia.	-	05-03-2026	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 180,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 180,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dorota Jaslan

Trener biznesu, coach (executive coach), psychoterapeutka. Skuteczna komunikacja, wywieranie wpływu, zarządzanie, budowanie odporności psychicznej, zarządzanie energią- 4 obszary, negocjacje i komunikacja w warunkach szczególnie trudnych.

W 2000 roku uzyskała Certyfikat Trenera Biznesu TMT Group, w 2011 mentora – Successful Gender Sensitive Business Support, wydany przez Women's Business Development Agency UK, od 2015 roku posiada Certyfikat Coacha PRISM Brain Mapping. Od 2013 należy do Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu. Posiada uprawnienia psychoterapeuty oraz rekomendacje Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu (PTPP) do prowadzenia terapii i pracy z grupami pod stałą superwizją nauczyciela psychologii zorientowanej na proces. W swojej pracy łączy wiedzę psychologiczną, psychoterapeutyczną oraz biznesową zdobytą w ciągu 20 lata praktyki zawodowej oraz licznych szkoleń u najlepszych mentorów w kraju i za granicą. Autorka opracowań merytorycznych do e-learnigu, filmów/platform szkoleniowych. W 2020 roku uzyskała międzynarodowy certyfikat coacha sukcesji. Rozpoczęła prace nad przygotowaniem rozprawy doktorskiej w Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego związaną z tematem wypalenia zawodowego.

Wyższe. Absolwentka pedagogiki na Uniwersytecie Jagiellońskim i zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

Posiada duże doświadczenie w świadczeniu tego typu usług. Prowadziła szkolenia z zakresu skutecznej komunikacji dla wielu różnych podmiotów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (prezentacja multimedialna lub skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

pl. Uniwersału Połanieckiego 1

28-230 Połaniec

woj. świętokrzyskie

Manufaktura Smaku

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad i przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800