



Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

★★★★★ 4,6 / 5

1 629 ocen

**Licencja trenerska STRUCTOGRAM®,
Szkolenie 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 2026/02/19/14574/3345929

- 📍 Grudziądz
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 49:00 h
- 📅 13.06.2026 do 09.07.2026

36 088,00 PLN brutto
36 088,00 PLN netto
736,49 PLN brutto/h
736,49 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa jest szczególnie adekwatna dla osób, które już prowadzą mentoring/coaching i chcą podnieść jakość oraz skuteczność procesu poprzez pracę w oparciu o diagnozę i spójną metodykę dopasowania komunikacji oraz narzędzi rozwojowych.

Usługa jest skierowana do osób, które chcą uzyskać licencję trenerską STRUCTOGRAM® i wykorzystywać ją w pracy rozwojowej: trenerów, szkoleniowców, coachów, mentorów, konsultantów HR, menedżerów i liderów zespołów, a także osób prowadzących sprzedaż, obsługę klienta lub rekrutację. Również dla przedsiębiorców i specjalistów, którzy projektują szkolenia/warsztaty lub występują publicznie i chcą skuteczniej dopasowywać komunikację oraz narzędzia rozwojowe do różnych odbiorców.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

12-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

49

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym licencji trenerskiej STRUCTOGRAM® jest rozwój, zdobycie, podniesienie kompetencji trenerskich w zakresie projektowania działań wspierających rozwój: diagnozowania potrzeb odbiorców, definiowania efektów uczenia się, doboru metod i narzędzi oraz tworzenia spersonalizowanych programów i wystąpień w oparciu o analizę biostruktury mózgu. Uczestnik uczy się rzetelnie komunikować metodę i planować własny rozwój trenerski.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Porządkuje i systematyzuje wiedzę zdobytą podczas szkolenia z wykorzystaniem dedykowanego narzędzia wspierającego utrwalanie i szybki dostęp do materiałów.	wskazuje sposoby wykorzystania narzędzia do segregowania wiedzy po szkoleniu	Test teoretyczny
Dobiera sposób komunikacji i współpracy do profilu rozmówcy/odbiorcy, aby zwiększyć skuteczność w relacjach zawodowych (np. sprzedaż, zarządzanie, praca zespołowa).	poprawnie rozpoznaje preferencje komunikacyjne odbiorcy	Test teoretyczny
Interpretuje wyniki analizy biostruktury mózgu (STRUCTOGRAM®) oraz wskazuje, jak przekładają się one na preferencje działania, podejmowania decyzji i reagowania w sytuacjach zawodowych.	poprawnie opisuje znaczenie wyników analizy oraz podstawowe elementy interpretacji	Test teoretyczny
Tworzy indywidualny plan rozwoju kompetencji, oparty na wynikach analizy (stałych w czasie) oraz celach zawodowych uczestnika.	wybiera właściwe cele rozwojowe do przedstawionych wyników	Test teoretyczny
Stosuje metodykę STRUCTOGRAM® do projektowania i prowadzenia działań rozwojowych (szkolenia, warsztaty, wystąpienia) z uwzględnieniem różnic w sposobie uczenia się i komunikacji.	poprawnie wskazuje zasady projektowania działań szkoleniowych zgodnie z metodyką,	Test teoretyczny
Projektuje elementy spersonalizowanego treningu/wystąpienia, dopasowując treści, przykłady i ćwiczenia do różnych typów odbiorców.	dobiera właściwe przykłady, ćwiczenia i sposób prowadzenia do opisu grupy/uczestnika	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uzasadnia praktyczne zastosowanie metody w biznesie, wskazując obszary wdrożenia (np. sprzedaż, leadership, obsługa klienta, praca pod presją, budowanie zespołu).	poprawnie wskazuje min. 4 obszary zastosowania metody w biznesie (np. sprzedaż, przywództwo, obsługa klienta, zespół)	Test teoretyczny
Planuje rozwój zawodowy w środowisku trenerskim, wykorzystując możliwości współpracy, wydarzeń i wymiany doświadczeń w społeczności trenerów STRUCTOGRAM® Polska.	wskazuje dostępne formy rozwoju i zasady udziału w społeczności trenerskiej (na podstawie materiałów szkoleniowych), poprawnie dobiera formę rozwoju do celu	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

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 zrekomensować 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.

Dzień 6

Moduł I

Człowiek dorosły w procesie edukacyjnym

Dorosły jako uczeń

Style uczenia się

Role w grupie szkoleniowej

Radzenie sobie z oporem w grupie

Moduł II

Osobisty styl prowadzenia zajęć

Prezentacja stylów i sposobów prowadzenia zajęć

Role w grupie; wybór własnej roli jako prowadzącego zajęcia

Wygaszanie zachowań destrukcyjnych i wzmacnianie konstruktywnych

Predyspozycje psychologiczne do pracy trenera

Moduł III

Autoprezentacja

Funkcje autoprezentacji

Autoprezentacja jako styl wywierania wpływu na innych ludzi

Taktyki autoprezentacyjne

Tworzenie i utrzymanie efektu pierwszego wrażenia

Katalog narzędzi wpływu

Moduł IV

Interaktywność w prezentacji

7 zasadniczych etapów przygotowania wystąpienia

Rytm prezentacji

Jak budować dynamikę prezentacji?

Czym jest prezentacja interaktywna?

Kiedy wciągać słuchaczy do dialogu?

Moduł V

Metodyka pracy szkoleniowej

Badanie nastawienia i poziomu motywacji

Metody aktywizowania grupy szkoleniowej

Przygotowanie materiałów i pomocy dydaktycznych

Techniki szkoleniowe

Techniki rozładowujące napięcie w grupie

Dzień 7

Moduł I

Trudne sytuacje w pracy trenera

Trudności obiektywne

Przejawy oporu w grupie i jego przełamywanie

Reakcje na milczenie w grupie

Radzenie sobie z obiekcjami uczestników

Odpowiedzi na trudne pytania

Atak na kompetencje trenera

Atak na osobę trenera

Problematyczne zachowania uczestników

Moduł II

Kreatywność w pracy trenera

Wykorzystanie technik twórczego myślenia w kształtowaniu programu zajęć

Kreowanie pomysłów w grupach

Budowanie własnej kreatywności

Moduł III

Zarządzanie emocjami i stresem w pracy trenerskiej

Techniki antystresowe

Rozpoznawanie swoich emocji i radzenie sobie z nimi

Oznaki wypalenia zawodowego i sposoby jego minimalizacji

Moduł IV

Efektywna nauka i trening w terenie, czyli jak uczyć efektywnie?

Kiedy ludzie uczą się najchętniej?

Kiedy trening a kiedy coaching? Jak skutecznie przeprowadzić coaching w sali i w terenie – zasady szkoleniowe

Etapy cyklu coachingowego – warsztat coacha

Coaching w terenie - proces i narzędzia

Demonstracja jako metoda uczenia

Obserwacja i analiza jako narzędzie pracy coacha

Walidacja - test teoretyczny

Całkowity czas szkolenia: 49 godzin

Przerwy są wliczone w czas usługi i trwają łącznie 10 h 30 minut.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 57

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 57 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	13-06-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 57 Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi	Anna Urbańska	13-06-2026	09:15	10:30	01:15
3 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	13-06-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 57 Analiza biostrukturalna: Klucz do Twojego potencjału	Anna Urbańska	13-06-2026	10:45	12:00	01:15
5 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	13-06-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 57 Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał	Anna Urbańska	13-06-2026	13:00	14:30	01:30
7 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	13-06-2026	14:30	14:45	00:15
8 z 57 Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę	Anna Urbańska	13-06-2026	14:45	16:00	01:15
9 z 57 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	14-06-2026	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 57 Biostruktura a rzeczywistość	Paweł Jarząbek	14-06-2026	09:15	10:30	01:15
11 z 57 Przerwa	Paweł Jarząbek	14-06-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 57 Rozpoznawania biostruktury innych ludzi	Paweł Jarząbek	14-06-2026	10:45	12:00	01:15
13 z 57 Przerwa	Paweł Jarząbek	14-06-2026	12:00	13:00	01:00
14 z 57 Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Paweł Jarząbek	14-06-2026	13:00	14:30	01:30
15 z 57 Przerwa	Paweł Jarząbek	14-06-2026	14:30	14:45	00:15
16 z 57 Twój zespół i jego potencjał	Paweł Jarząbek	14-06-2026	14:45	16:00	01:15
17 z 57 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	15-06-2026	09:00	09:15	00:15
18 z 57 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Anna Urbańska	15-06-2026	09:15	10:30	01:15
19 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	15-06-2026	10:30	10:45	00:15
20 z 57 Decyzja kupna	Anna Urbańska	15-06-2026	10:45	12:00	01:15
21 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	15-06-2026	12:00	13:00	01:00
22 z 57 Sygnały produktu	Anna Urbańska	15-06-2026	13:00	14:30	01:30
23 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	15-06-2026	14:30	14:45	00:15
24 z 57 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Anna Urbańska	15-06-2026	14:45	16:00	01:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 57 Sprzedaż: faza kontaktu	Anna Urbańska	16-06-2026	09:00	10:30	01:30
26 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	16-06-2026	10:30	10:45	00:15
27 z 57 Sprzedaż: faza informacji	Anna Urbańska	16-06-2026	10:45	12:00	01:15
28 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	16-06-2026	12:00	13:00	01:00
29 z 57 Sprzedaż: faza transakcji	Anna Urbańska	16-06-2026	13:00	14:30	01:30
30 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	16-06-2026	14:30	14:45	00:15
31 z 57 Sprzedaż: faza transakcji	Anna Urbańska	16-06-2026	14:45	16:00	01:15
32 z 57 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Jarząbek	17-06-2026	09:00	09:15	00:15
33 z 57 Przywództwo: podstawy	Paweł Jarząbek	17-06-2026	09:15	10:30	01:15
34 z 57 Przerwa	Paweł Jarząbek	17-06-2026	10:30	10:45	00:15
35 z 57 Rekrutacja pracowników	Paweł Jarząbek	17-06-2026	10:45	12:00	01:15
36 z 57 Przerwa	Paweł Jarząbek	17-06-2026	12:00	13:00	01:00
37 z 57 Praca zespołu	Paweł Jarząbek	17-06-2026	13:00	14:30	01:30
38 z 57 Przerwa	Paweł Jarząbek	17-06-2026	14:30	14:45	00:15
39 z 57 Proces przywództwa	Paweł Jarząbek	17-06-2026	14:45	15:05	00:20
40 z 57 Przewodzenie samemu sobie	Paweł Jarząbek	17-06-2026	15:05	16:00	00:55
41 z 57 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	08-07-2026	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
42 z 57 Człowiek dorosły w procesie edukacyjnym	Anna Urbańska	08-07-2026	09:15	10:30	01:15
43 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	08-07-2026	10:30	10:45	00:15
44 z 57 Osobisty styl prowadzenia zajęć	Anna Urbańska	08-07-2026	10:45	12:00	01:15
45 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	08-07-2026	12:00	13:00	01:00
46 z 57 Autoprezentacja	Anna Urbańska	08-07-2026	13:00	13:45	00:45
47 z 57 Interaktywność w prezentacji	Anna Urbańska	08-07-2026	13:45	14:30	00:45
48 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	08-07-2026	14:30	14:45	00:15
49 z 57 Metodyka w pracy szkoleniowej	Anna Urbańska	08-07-2026	14:45	16:00	01:15
50 z 57 Trudne sytuacje w pracy trenera	Anna Urbańska	09-07-2026	09:00	10:30	01:30
51 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	09-07-2026	10:30	10:45	00:15
52 z 57 Kreatywność w pracy trenera	Anna Urbańska	09-07-2026	10:45	12:00	01:15
53 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	09-07-2026	12:00	13:00	01:00
54 z 57 Zarządzanie emocjami i stresem w pracy trenerskiej	Anna Urbańska	09-07-2026	13:00	14:30	01:30
55 z 57 Przerwa	Anna Urbańska	09-07-2026	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
56 z 57 Efektywna nauka i trening w terenie, czyli jak uczyć efektywnie?	Anna Urbańska	09-07-2026	14:45	15:30	00:45
57 z 57 Walidacja - test teoretyczny	Anna Urbańska	09-07-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	36 088,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	36 088,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	736,49 PLN
Koszt osobogodziny netto	736,49 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 psychoprofilaktyki, 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, Anthonego 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.

Informacje dodatkowe

Po ukończeniu usługi uczestnik uzyskuje kompetencje uprawniające do prowadzenia szkoleń z wykorzystaniem metodologii STRUCTOGRAM®, zostaje wpisany na listę licencjonowanych trenerów STRUCTOGRAM® Polska oraz otrzymuje certyfikat wydany przez STRUCTOGRAM® Polska Master Trener Annę Urbańską.

Adres

al. Aleja 23 Stycznia 46

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