



Wertui spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,8 / 5
8 040 ocen

Model analizy osobowości i stylów zachowań DISC – zrozum siebie i innych, zwiększ efektywność i sprzedaż - szkolenie. (kwalifikacje)

Numer usługi 2026/03/02/25527/3372884

📍 Czechowice-Dziedzice / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 20.04.2026 do 21.04.2026

5 200,00 PLN brutto
5 200,00 PLN netto
260,00 PLN brutto/h
260,00 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• Osoby chcące poprawić komunikację interpersonalną i efektywność pracy w zespole, • Osoby zainteresowane lepszym zrozumieniem własnego stylu zachowań oraz stylów innych osób, • Osoby odpowiedzialne za zarządzanie zespołami, • Osoby pracujące w zespołach, • Osoby związane ze sprzedażą, • Osoby pracujące bezpośrednio z klientem.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	19-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

celem szkolenia jest rozwój kompetencji przyszłości: lepsze zrozumienie siebie i swoich reakcji w różnych sytuacjach - rozwijanie inteligencji emocjonalnej i samoświadomości, umiejętność komunikowania się w sposób dopasowany do rozmówcy – w pracy i w życiu osobistym, poprawa jakości relacji w zespole i z klientami,

zwiększenie skuteczności sprzedaży i negocjacji, umiejętność wykorzystania narzędzi AI do skutecznej komunikacji z różnymi typami osobowości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zrozumienie czterech podstawowych typów osobowości zgodnie z modelem DISC: dominujący, inspirujący, stabilny, analityczny	rozpoznaje własny typ osobowości oraz typu klienta, współpracowników, osób z najbliższego otoczenia	Analiza dowodów i deklaracji
	potrafi zarządzać konfliktami i różnorodnością	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje mocne strony każdego stylu w pracy i w życiu prywatnym	Analiza dowodów i deklaracji
dostosowuje styl komunikacji	potrafi budować relacje na podstawie znajomości typu osobowości	Analiza dowodów i deklaracji
	efektywnie motywuje siebie i zespół	Analiza dowodów i deklaracji
umiejętność wykorzystania narzędzi AI do skutecznej komunikacji	stworzenie własnego agenta w chacie GPT.	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje AI do weryfikacji stylu osobowości	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.

Program

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min
- przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do każdego, kto chce lepiej zrozumieć siebie i innych, zwiększyć efektywność, zbudować relacje i zwiększyć sprzedaż,
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń na laptopie.
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop).

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się za pomocą analizy dowodów i deklaracji.

Program szkolenia

1. „TEN TYP tak ma” – najsłynniejsze typy osobowości w historii

1. Typ osobowości w psychologii
2. Typy osobowości wg. Hipokratesa
3. Typy osobowości wg. Junga
4. Typy osobowości wg. Williama Moultona Marstona

2. Mapa to nie teren, model to nie człowiek

1. Mapa a teren, model a mapa
2. Zalety i wady modelu ludzkich zachowań

3. Zachowania ludzkie

1. Czynniki wpływające na ludzkie zachowania
2. Zachowania naturalne i adaptowane

4. Model Maxie Disc

1. Maxie Disc - co to jest? Omówienie modelu
2. Style Maxie Disc
3. Zasady działania
4. Reakcje stylów na stres
5. Cechy stylów
6. Rozpoznawanie stylu – wskaźniki werbalne i niewerbalne
7. Potrzeby stylów (motywatory)

5. Inteligencja emocjonalna – co to jest?

1. Składowe inteligencji emocjonalnej
2. Inteligencja emocjonalna a style

6. Komunikacja ze stylami - Jak rozmawiać z danym stylem?

1. Trudna rozmowa ze stylem C
2. Trudna rozmowa ze stylem S
3. Trudna rozmowa ze stylem D
4. Trudna rozmowa ze stylem I

7. Wykorzystanie AI do skutecznej komunikacji z różnymi typami osobowości

1. Tworzenie spersonalizowanej komunikacji
2. Wsparcie sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta
3. Tworzenie własnego agenta w chacie GPT

8. 4 style zachowań – podsumowanie

9. Indywidualny raport

1. Omówienie struktury raportu
2. Wykonanie indywidualnego raportu online

Ćwiczenia praktyczne:

- **Ćwiczenia otwarte:** rozpoznawanie stylów na podstawie zdjęć i filmów, praca z kartami DISC
- **Praca w grupach:** rozpoznawanie różnych typów osobowości w otoczeniu
- **Symulacja scenek:** wstęp do rozmowy sprzedażowej i/lub rozmowa z trudnym pracownikiem/współpracownikiem
- **Indywidualne:** wykonanie indywidualnego testu osobowości DISC

Egzamin - walidacja

Analiza dowodów i deklaracji Szkolenie kończy się walidacją przeprowadzoną przez walidatora z ICVC. Certyfikat wydany przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji, tj. ICVC, co potwierdzi zdobycie wymaganych kwalifikacji. Walidacja jest przeprowadzona w formie zdalnej

Szkolenie prowadzi do nabycia kwalifikacji zawodowej: „Specjalista ds. komunikacji i relacji z klientem”

Certyfikat jest wydawany osobom, które zdały Egzamin ICVC weryfikujący ich kwalifikacje do wykonywania zawodu Szkolenie prowadzi do nabycia kwalifikacji zawodowej: „Specjalista ds. komunikacji i relacji z klientem”

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Cześć teoretyczna: rodzaje typów osobowości, Mapa to nie teren, model to nie człowiek, Zachowania ludzkie, Model Maxie Disc	Łukasz Kaplita	20-04-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 6 Przerwa	Łukasz Kaplita	20-04-2026	13:00	13:30	00:30
3 z 6 Cześć praktyczna: ćwiczenia indywidualne, ćwiczenia otwarte	Łukasz Kaplita	20-04-2026	13:30	17:00	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 6 Część teoretyczna: Inteligencja emocjonalna, Komunikacja ze stylami, Wykorzystanie AI do skutecznej komunikacji, , 4 style zachowań	Łukasz Kaplita	21-04-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 6 przerwa	Łukasz Kaplita	21-04-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 6 Część praktyczna: Indywidualny raport, praca w grupach, symulacja scenek	Łukasz Kaplita	21-04-2026	13:30	17:00	03:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	260,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	260,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	125,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kaplita

Sprzedaż, reklama, marketing internetowy, negocjacje biznesowe.

Od 14 roku życia zajmuje się sprzedażą. Obecnie zajmuje się tworzeniem skutecznych kampanii reklamowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi także dział handlowy. Od 2017 roku Prezes Silesia Start-Up Sp. z o.o., a od 2015 roku Dyrektor Regionalny Wertui Sp. z o.o.

Wykształcenie wyższe – kierunek Psychologia w biznesie. Google Digital Sales Certyfication, Persolog Win Master Negotiation, Ukończone szkolenie z ""Negocjacje biznesowe z wykorzystaniem licencjonowanych narzędzi szkoleniowych"". Od 3 lat prowadzi szkolenia sprzedażowe, przekazuje swoim klientom wiedzę z obszaru budowania sieci sprzedaży oraz wdrażania nowych produktów. Uczy także, jak aktywnie pozyskiwać klientów biznesowych."

2020- Infinity Power International kurs The society of neuro-linguistic programming

2022- ukończenie studiów wyższych na kierunku Psychologia w biznesie, specjalność Psychologia menadżera - Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

2022- warsztaty szkoleniowe Skuteczny Cold Calling w sprzedaży

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt przygotowany przez trenera

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT.

Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Zalecamy zabranie ze sobą laptopa z dostępem do internetu ale nie jest to konieczne do udziału w szkoleniu.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Adres

ul. Legionów 83A

43-502 Czechowice-Dziedzice

woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Dominika Czyż

E-mail szkolenia2@wertui.pl

Telefon (+48) 578 029 002