



Fundacja

Gospodarcza "Pro
Europa"

★★★★★ 4,5 / 5

87 ocen

**DISC w małej firmie – skuteczna
komunikacja wspierająca sprzedaż**

Numer usługi 2026/03/05/7831/3384467

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 5 h

📅 13.04.2026 do 13.04.2026

611,31 PLN brutto

497,00 PLN netto

122,26 PLN brutto/h

99,40 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób, które w swojej aktywności zawodowej lub planowanej działalności wykorzystują komunikację interpersonalną w kontaktach z klientem, współpracownikami lub zespołem, w szczególności do:

- przedsiębiorców i właścicieli małych firm, w tym prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą oraz Freelancerów
- kadry zarządzającej oraz liderów zespołów
- specjalistów ds. sprzedaży i obsługi klienta
- specjalistów ds. komunikacji i budowania relacji z klientem
- osób indywidualnych planujących rozwój kompetencji interpersonalnych w środowisku zawodowym
- osób przygotowujących się do zmiany zawodu, awansu.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

31-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

5

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój kompetencji interpersonalnych i sprzedażowych uczestników poprzez nabycie i praktyczne zastosowanie umiejętności rozpoznawania stylów zachowań w modelu DISC oraz świadomego dopasowywania komunikacji do różnych typów klientów i współpracowników w warunkach małej firmy lub jednoosobowej działalności gospodarczej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje założenia modelu DISC oraz opisuje cechy czterech stylów zachowań.	rozróżnia style D, I, S, C- wskazuje min. 2 cechy każdego stylu- wyjaśnia wpływ stylu na komunikację	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia znaczenie dopasowania komunikacji do stylu klienta w procesie sprzedaży.	opisuje potrzeby klientów w min. 3 stylach- wskazuje konsekwencje niedopasowanej komunikacji- wymienia elementy budujące zaufanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje styl DISC u siebie oraz rozmówcy na podstawie obserwacji zachowań.	określa własny styl- poprawnie rozpoznaje styl w min. 1 scenariuszu- uzasadnia diagnozę obserwacją	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dopasowuje komunikat sprzedażowy do stylu klienta.	formułuje komunikat adekwatny do stylu- stosuje właściwy język korzyści- modyfikuje sposób rozmowy w symulacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje techniki radzenia sobie w trudnych sytuacjach komunikacyjnych.	dobiera adekwatną reakcję na obiekcje- stosuje techniki obniżania napięcia- proponuje rozwiązanie sytuacji problemowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opracowuje plan wdrożenia DISC w swojej praktyce zawodowej	wskazuje min. 2 obszary zastosowania DISC- formułuje konkretne działania- określa termin wdrożenia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

9:00 – 10:00

Moduł 1. DISC – szybka diagnoza stylów

- charakterystyka czterech stylów DISC
- autodiagnoza stylu uczestnika
- rozpoznawanie stylu rozmówcy w praktyce
- mocne strony i ograniczenia stylów w biznesie

10:00 – 11:10

Moduł 2. Komunikacja sprzedażowa dopasowana do stylu klienta

- potrzeby klientów w stylach D, I, S, C
- język korzyści dopasowany do stylu
- budowanie zaufania w krótkim kontakcie
- najczęstsze błędy komunikacyjne
- ćwiczenia scenkowe

11:10 – 12:15

Moduł 3. Trudne sytuacje komunikacyjne w małej firmie

- źródła nieporozumień między stylami – niwelowanie ich
- komunikacja z wymagającym klientem – wykorzystanie swojego naturalnego stylu
- reakcja na obiekcje – pokonywanie ich w zależności od stylu komunikacji rozmówcy
- współpraca w małym zespole i JDG

12:15 – 13:30

Moduł 4. Plan wdrożenia DISC w codziennej pracy

- obszary szybkiego zastosowania DISC w praktyce biznesowej
- checklista wdrożeniowa
- indywidualny plan działania (30 dni)
- sesja pytań i odpowiedzi

13:30 – 14:00

Walidacja efektów uczenia się

Metody dydaktyczne

- mini-wykład
- autodiagnoza stylu
- ćwiczenia indywidualne i grupowe
- scenki sprzedażowe
- case study
- dyskusja moderowana

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 DISC – szybka diagnoza stylów	Grażyna Mikusek	13-04-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 5 Komunikacja sprzedażowa dopasowana do stylu klienta	Grażyna Mikusek	13-04-2026	10:00	11:10	01:10
3 z 5 Trudne sytuacje komunikacyjne w małej firmie	Grażyna Mikusek	13-04-2026	11:10	12:15	01:05
4 z 5 Plan wdrożenia DISC w codziennej pracy	Grażyna Mikusek	13-04-2026	12:15	13:30	01:15
5 z 5 Walidacja efektów uczenia się	Grażyna Mikusek	13-04-2026	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	611,31 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	497,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	122,26 PLN
Koszt osobogodziny netto	99,40 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grażyna Mikusek

Posiada 30-letnie doświadczenie zawodowe, w tym 19 lat w JDG i średnich firmach oraz 15 lat prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Od 25 lat jest również nauczycielem i wykładowcą w szkolnictwie średnim i wyższym.

Przeprowadziła ponad 10 000 indywidualnych sesji coachingowych oraz ponad 1 800 sesji doradztwa zawodowego. W pracy grupowej zrealizowała 810 godzin warsztatów z doradztwa zawodowego oraz 350 godzin zajęć z zakresu przedsiębiorczości, w tym dotyczących rozpoczynania działalności gospodarczej.

Jest doradcą zawodowym, specjalistą z zakresu przedsiębiorczości, terapeutą TSR (podejście skoncentrowane na rozwiązaniu), Coachem ICC, przedsiębiorczynią.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi.
2. Zaświadczenie wydawane jest po uczestnictwie w całym szkoleniu oraz pozytywnym wyniku z walidacji efektów uczenia się.
3. Walidacja na podstawie testu jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie.
4. Uczestnik powinien mieć z sobą komputer przenośny / tablet lub smartphone - z możliwością połączenie z WI-FI. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa.
5. Szkolenie trwa 6 godzin dydaktycznych (1 dzień).
6. Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników, które nie są wpisane w harmonogram szkolenia.
7. Obecność uczestników musi być potwierdzona własnoręcznym podpisem na liście obecności udostępnionej przez organizatora.
8. Uczestnicy nie muszą posiadać minimalnego doświadczenia ani stażu, aby wziąć udział w szkoleniu.
9. Warsztat ma charakter interaktywny - dlatego nie da się jednoznacznie wskazać modułów praktycznych i teoretycznych.

Adres

Toruń

Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Urszula Olszewska

E-mail proeuropa@fundacja-proeuropa.org.pl

Telefon (+48) 531 647 112