



Szkolenie: Komunikacja interpersonalna DISC i budowanie efektywnych relacji zawodowych

Numer usługi 2026/03/12/135606/3401173

8 265,60 PLN brutto
6 720,00 PLN netto
196,80 PLN brutto/h
160,00 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

DRS SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

269 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 13.04.2026 do 16.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do pracowników firm, którzy mają bezpośredni kontakt z klientem lub współpracują w

zespołach wieloosobowych, w szczególności do osób zatrudnionych w obsłudze klienta, sprzedaży, doradztwie,

koordynacji kontaktu z klientem oraz na stanowiskach łączących komunikację z klientem z bieżącą współpracą

zespołową. Szkolenie jest przeznaczone dla osób chcących lepiej rozpoznawać style zachowań, skuteczniej

komunikować się z klientem i zespołem oraz trafniej identyfikować motywacje. Wymagany jest

podstawowy poziom zaawansowania. Uczestnik powinien posiadać co najmniej 3-miesięczne doświadczenie w pracy z

klientem lub wieloosobowym zespołem oraz podstawową umiejętność komunikacji zawodowej.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

12-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

42

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Szkolenie: Komunikacja interpersonalna DISC i budowanie efektywnych relacji zawodowych” przygotowuje do rozpoznawania stylów zachowań i motywacji zakupowych klienta, dopasowywania sposobu komunikacji do odbiorcy oraz stosowania technik sprzedaży komplementarnej w pracy z klientem i w zespole. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie budował relacje, wzmacniał zaufanie klienta i skutecznie współpracował w środowisku zawodowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje model DISC oraz style zachowań występujące w pracy z klientem i w zespole.	rozdziela założenia modelu DISC od innych modeli opisu zachowań,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje cechy charakterystyczne poszczególnych stylów zachowań według DISC,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela różnice między stylami zachowań w kontekście współpracy i komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje motywacje zakupowe klienta oraz czynniki wpływające na decyzje zakupowe.	rozdziela motywację emocjonalną, funkcjonalną i pozafunkcjonalną klienta,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje czynniki wpływające na decyzje zakupowe klienta,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera sposób komunikacji do rozpoznanego stylu zachowania klienta lub współpracownika w opisanej sytuacji zawodowej.	rozdziela przykłady motywacji zakupowych związanych z wygodą, ceną, jakością obsługi i rekomendacjami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje styl zachowania na podstawie opisu sytuacji lub przykładu zachowania,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wybiera sposób komunikacji adekwatny do rozpoznanego stylu zachowania,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia dobór sposobu komunikacji w odniesieniu do przedstawionej sytuacji zawodowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera techniki sprzedaży komplementarnej do potrzeb i motywacji klienta w opisanej sytuacji zawodowej.	wskazuje technikę sprzedaży komplementarnej adekwatną do przedstawionej potrzeby klienta,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wybiera propozycję uzupełniającą usługi lub produktu odpowiednią do sytuacji sprzedażowej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia związek wybranego rozwiązania z motywacją zakupową klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje zasady komunikacji interpersonalnej wspierające budowanie zaufania klienta i współpracę w zespole.	wskazuje zachowania sprzyjające budowaniu zaufania w relacji z klientem,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	roznaję reakcje wspierające współpracę i komunikację w zespole,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ocenia konsekwencje zachowań osłabiających zaufanie klienta lub współpracę zawodową.	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

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego uczestnik powinien posiadać co najmniej 3-miesięczne doświadczenie w pracy z klientem oraz podstawową praktykę w zakresie komunikacji zawodowej. Konieczny jest aktywny udział w części teoretycznej i praktycznej szkolenia, w tym w analizie przykładów, ćwiczeniach, zadaniach warsztatowych oraz pracy na sytuacjach odnoszących się do kontaktu z klientem i współpracy zespołowej.

Szkolenie adresowane jest do osób pracujących z klientem oraz współpracujących w zespołach wieloosobowych, w szczególności wykonujących zadania związane z obsługą klienta, sprzedażą, kontaktem handlowym, koordynacją współpracy lub bieżącym wsparciem procesów wymagających komunikacji interpersonalnej.

Usługa skierowana jest do pracowników mających bezpośredni kontakt z klientem, pracujących w zespołach wieloosobowych.

W szczególności do osób, które:

- odpowiadają za obsługę i kontakt z klientem,
- pełnią funkcje koordynacyjne, administracyjne lub wspierające w zespole,
- chcą rozwijać kompetencje komunikacyjne, budować zaufanie i poczucie odpowiedzialności w zespole.
- Poziom zaawansowania: podstawowy – uczestnik posiada co najmniej 3-miesięczne doświadczenie w pracy z klientem lub wieloosobowym zespole.

Uczestnicy po ukończeniu usługi zostaną wyposażeni w kompetencje z zakresu sprzedaży, zrozumienia typologii osobowości i ich wpływu na dynamikę zespołu oraz prowadzenia efektywnej komunikacji interpersonalnej.

Uczestnicy nabędą kompetencje w rozpoznawaniu typów osobowości w środowisku pracy oraz stosowania technik komunikacyjnych, wzmacniając tym samym współpracę z klientami i w zespole.

Blok 1.1 – Typologia zachowań DISC (180 minut zajęć teoretycznych, 240 minut zajęć praktycznych)

- Wprowadzenie do modeli osobowości i stylów zachowań
- Zachowania charakterystyczne dla każdego typu osobowości wg DISC
- Kombinacja stylów DISC, które współpracują ze sobą najbardziej efektywnie
- Budowanie relacji zespołowych opartych na różnych stylach działania

Blok 1.2 – Komunikacja interpersonalna i sprzedaż komplementarna (120 minut zajęć teoretycznych, 300 minut zajęć praktycznych)

- Techniki ułatwiające sprzedaż komplementarną
- Podstawowe elementy skutecznej komunikacji
- Zachowania i postawy wpływające na zaufanie klienta

Blok 1.3 – Motywacje zakupowe (150 minut zajęć teoretycznych, 240 minut zajęć praktycznych)

- Motywacje zakupowe oraz ich wpływ na decyzje zakupowe
- Cechy charakterystyczne motywacji emocjonalnej
- Cechy motywacji funkcjonalnej oraz pozafunkcjonalnej (w tym m.in. motywacje związane z wygodą, ceną, jakością obsługi czy rekomendacjami)

Blok 1.4. Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie (30 minut)

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest po zakończeniu części kształcenia. Zastosowana zostanie metoda testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Test obejmuje wszystkie kryteria weryfikacji, warunkujące potwierdzenie osiągnięcia efektów uczenia się na poziomie wiedzy, umiejętności i postaw. Walidator nie bierze bezpośredniego udziału w usłudze - zgodnie ze stanowiskiem Departamentu EFS z dn. 19 czerwca 2024 r., nie zachodzi taka konieczność.

Test będzie prowadzony na platformie Zoom. Nie jest wymagane wgranie aplikacji do platformy. Link do testu jest wysłany do uczestników na zakończenie procesu kształcenia. Uczestnicy samodzielnie wypełniają test teoretyczny, a po przesłaniu wyników automatycznie uzyskują wynik z przeprowadzonej walidacji. **Trener nie ingeruje w jakikolwiek sposób w proces wypełniania testu przez uczestników, ani na osiągnięty przez nich wynik.**

Uczestnicy zobowiązani są posiadać we własnym zakresie telefon komórkowy, laptop lub inny sprzęt elektroniczny z dostępem do internetu, na którym będą mieli możliwość wypełnienia testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Celem łatwiejszego przyswojenia materiału zachęcamy uczestników do samodzielnego zapoznania się z ogólnodostępną literaturą przedmiotu z zakresu sprzedaży, stylów zachowań w zespole i komunikacji. Uczestnicy mogą dodatkowo skorzystać z bezpłatnych szkoleń dostępnych na stronie PARR, celem uporządkowania podstaw teoretycznych przed usługą, ale również celem utrwalenia nabytych

już kompetencji po usłudze: <https://www.parp.gov.pl/component/site/site/kursy-online>

- 1h szkolenia = 45 min

- zaplanowano co najmniej 1 przerwę każdego dnia - przerwy są wliczane do czasu trwania i kosztu usługi

- walidacja jest wliczona do czasu trwania i kosztu usługi

- usługa prowadzona jest w formie warsztatowej

- zastosowane metody i techniki pracy: warsztaty, burza mózgów, dyskusje, inscenizacje, praca indywidualna, praca w grupach, praca z narzędziami, wykład i inne

- Usługa trwa 32h dydaktycznych, w tym:

Liczba godzin teoretycznych: 10h = 450 minut

Liczba godzin praktycznych: 17,33h = 780 minut

Czas walidacji: 0,66h = 30 minut

Przerwy wliczone w czas trwania szkolenia: 4h = 180 minut

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Blok 1.1 – Typologia zachowań DISC	Piotr Kozak	13-04-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	13-04-2026	09:30	09:40	00:10
3 z 36 Blok 1.1 – Typologia zachowań DISC	Piotr Kozak	13-04-2026	09:40	11:10	01:30
4 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	13-04-2026	11:10	11:20	00:10
5 z 36 Blok 1.1 – Typologia zachowań DISC	Piotr Kozak	13-04-2026	11:20	12:50	01:30
6 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	13-04-2026	12:50	13:20	00:30
7 z 36 Blok 1.1 – Typologia zachowań DISC	Piotr Kozak	13-04-2026	13:20	14:50	01:30
8 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	13-04-2026	14:50	15:00	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 36 Blok 1.1 – Typologia zachowań DISC	Piotr Kozak	13-04-2026	15:00	16:00	01:00
10 z 36 Blok 1.2 – Komunikacja interpersonalna	Piotr Kozak	14-04-2026	08:00	09:30	01:30
11 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	14-04-2026	09:30	09:40	00:10
12 z 36 Blok 1.2 – Komunikacja interpersonalna	Piotr Kozak	14-04-2026	09:40	11:10	01:30
13 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	14-04-2026	11:10	11:20	00:10
14 z 36 Blok 1.2 – Komunikacja interpersonalna	Piotr Kozak	14-04-2026	11:20	12:50	01:30
15 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	14-04-2026	12:50	13:20	00:30
16 z 36 Blok 1.2 – Komunikacja interpersonalna	Piotr Kozak	14-04-2026	13:20	14:50	01:30
17 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	14-04-2026	14:50	15:00	00:10
18 z 36 Blok 1.2 – Komunikacja interpersonalna	Piotr Kozak	14-04-2026	15:00	16:00	01:00
19 z 36 Blok 1.3 – Sprzedaż komplementarna	Piotr Kozak	15-04-2026	08:00	09:30	01:30
20 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	15-04-2026	09:30	09:40	00:10
21 z 36 Blok 1.3 – Sprzedaż komplementarna	Piotr Kozak	15-04-2026	09:40	11:10	01:30
22 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	15-04-2026	11:10	11:20	00:10
23 z 36 Blok 1.3 – Sprzedaż komplementarna	Piotr Kozak	15-04-2026	11:20	12:50	01:30
24 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	15-04-2026	12:50	13:20	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 36 Blok 1.3 – Sprzedaż komplementarna	Piotr Kozak	15-04-2026	13:20	14:50	01:30
26 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	15-04-2026	14:50	15:00	00:10
27 z 36 Blok 1.3 – Sprzedaż komplementarna	Piotr Kozak	15-04-2026	15:00	16:00	01:00
28 z 36 Blok 1.4 – Motywacje zakupowe klienta	Piotr Kozak	16-04-2026	08:00	09:30	01:30
29 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	16-04-2026	09:30	09:40	00:10
30 z 36 Blok 1.4 – Motywacje zakupowe klienta	Piotr Kozak	16-04-2026	09:40	11:10	01:30
31 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	16-04-2026	11:10	11:20	00:10
32 z 36 Blok 1.4 – Motywacje zakupowe klienta	Piotr Kozak	16-04-2026	11:20	12:50	01:30
33 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	16-04-2026	12:50	13:20	00:30
34 z 36 Blok 1.4 – Motywacje zakupowe klienta	Piotr Kozak	16-04-2026	13:20	14:50	01:30
35 z 36 Przerwa	Piotr Kozak	16-04-2026	14:50	15:00	00:10
36 z 36 Blok 1.5. Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	-	16-04-2026	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 265,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	196,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Piotr Kozak

Piotr Kozak jest certyfikowanym trenerem DISC oraz przedsiębiorcą w branży szkoleniowej. W latach 2022 - 2025 zrealizował ponad 300 godzin szkoleń i warsztatów dla sektora MŚP w obszarze sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji interpersonalnej oraz wykorzystania typologii osobowości, w tym modelu DISC, w relacjach zawodowych. Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji negocjacyjnych, doradczych oraz komunikacyjnych zespołów pracujących z klientem. Posiada doświadczenie szkoleniowe i zawodowe zgodne z zakresem usługi. Osoba prowadząca usługę ma doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.



2 z 2

Karolina Śliwińska

Certyfikowany trener DISC i przedsiębiorca w branży szkoleniowej. W ciągu ostatnich 5-ciu lat zrealizował ponad 300 godzin szkoleń i warsztatów dla sektora MŚP oraz dużych firm, koncentrując się na tematyce sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji interpersonalnej oraz wykorzystania typologii osobowości (m.in. DISC) w relacjach zawodowych. W swojej pracy trenerskiej i zawodowej specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji negocjacyjnych i doradczych całych zespołów. Ukończyła Uniwersytet SWPS oraz Uniwersytet im. Adama Mickiewicza Wydział Prawa i Administracji (mediacje i negocjacje). Certyfikowany trener biznesu i coach. (Grupa SET).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Na życzenie uczestnika dostawca usługi dostarczy materiały zapewniające dostępność.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie usług szkoleniowych dla usług dofinansowanych co najmniej 70% na podstawie § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. Nr 73, poz. 1722).

Zgodnie ze standardem usług zdalnych dostawca zapewnia wsparcie techniczne dla uczestników.

Warunki techniczne

Wymagania ogólne realizacji szkolenia w formule zdalnej w czasie rzeczywistym:

- Komputer stacjonarny, notebook lub telefon wyposażony w mikrofon, głośniki i kamerę internetową z przeglądarką internetową obsługującą HTML5.
- Monitor o rozdzielczości FullHD.
- Szerokopasmowy dostęp do Internetu o przepustowości co najmniej 25/5 (download/upload) Mb/s.
- Platforma komunikacji – **Zoom**
- Link do szkolenia jest ważny w trakcie trwania całej usługi szkoleniowej

Dla komputera / laptopa:

- System operacyjny: Windows 10 lub nowszy, macOS 10.13 lub nowszy, dystrybucja Linux obsługująca Zoom
- Procesor: dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- Pamięć RAM: minimum 4 GB (zalecane 8 GB lub więcej)
- Przeglądarka internetowa (do dołączenia przez link): najnowsza wersja Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge lub Safari

Dla urządzeń mobilnych (smartfon / tablet):

- iOS: iPadOS 13 lub nowszy, iPhone 8 lub nowszy (z iOS 13+)
- Android: wersja 5.0x lub nowsza

Połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość pobierania: 3,0 Mb/s
- Minimalna prędkość wysyłania: 3,0 Mb/s
- Zalecane stabilne łącze (kabel Wi-Fi lub LAN) – połączenie mobilne (4G/5G) dopuszczalne tylko przy dobrej jakości sygnału

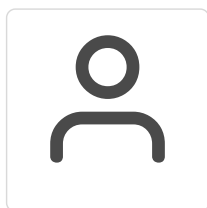
Sprzęt dodatkowy (zalecany):

- Kamera internetowa (wbudowana lub zewnętrzna) o rozdzielczości minimum 720p
- Mikrofon i głośniki / słuchawki z mikrofonem
- Drugi monitor (opcjonalnie) – ułatwia pracę z materiałami i breakout rooms

Oprogramowanie:

- Najnowsza wersja aplikacji Zoom Desktop Client lub dołączenie przez przeglądarkę (nie wymaga instalacji, ale instalacja aplikacji zalecana dla pełnej funkcjonalności – breakout rooms, ankiety, tablice)

Kontakt



Piotr Kozak

E-mail kontakt@drs.edu.pl

Telefon (+48) 531 771 885