



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

Numer usługi 2026/04/10/25527/3476798

5 289,00 PLN brutto
4 300,00 PLN netto
264,45 PLN brutto/h
215,00 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,8 / 5

🕒 20 h

8 185 ocen

📅 21.05.2026 do 22.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">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	20-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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
charakteryzuje cztery podstawowe typy osobowości zgodnie z modelem DISC: dominujący, inspirujący, stabilny, analityczny	identyfikuje własny typ osobowości oraz rozróżnia typy osobowości klientów, współpracowników i osób z najbliższego otoczenia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje techniki efektywnego motywowania siebie i zespołu oraz zarządza konfliktami i różnorodnością w środowisku pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje mocne strony poszczególnych stylów osobowości w pracy zawodowej i życiu prywatnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
dostosowuje styl komunikacji do typu osobowości rozmówcy w celu skutecznego budowania relacji i zwiększania siły przekazu	buduje relacje i dostosowuje komunikację w oparciu o znajomość typu osobowości rozmówcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	motywuje siebie i zespół, wykorzystując adekwatne techniki motywacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
wykorzystuje narzędzia AI do usprawniania komunikacji oraz tworzy własnego agenta w ChatGPT wspierającego procesy komunikacyjne	projektuje i tworzy własnego agenta w ChatGPT wspierającego procesy komunikacyjne, sprzedażowe lub organizacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje narzędzia AI do weryfikacji stylu osobowości na podstawie analizy zachowań i komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

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 z wykorzystaniem testu cyfrowego - uczestnicy po ukończeniu testu otrzymają wynik na ekranie urządzeń. Walidator jest autorem testu, nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Cześć teoretyczna: rodzaje typów osobowości, Mapa to nie teren, model to nie człowiek, , Zachowania ludzkie, Model Maxie Disc	Paulina Harazin	21-05-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 7 Przerwa	Paulina Harazin	21-05-2026	13:00	13:30	00:30
3 z 7 Cześć praktyczna: ćwiczenia indywidualne, ćwiczenia otwarte	Paulina Harazin	21-05-2026	13:30	17:00	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 7 Część teoretyczna: Inteligencja emocjonalna, Komunikacja ze stylami, Wykorzystanie AI do skutecznej komunikacji, 4 style zachowań	Paulina Harazin	22-05-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 7 Przerwa	Paulina Harazin	22-05-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 7 Część praktyczna: Indywidualny raport, praca w grupach, symulacja scenek	Paulina Harazin	22-05-2026	13:30	16:45	03:15
7 z 7 Walidacja: test teoretyczny z automatycznie generowaną odpowiedzią	Paulina Harazin	22-05-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 289,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	264,45 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

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



2 z 2

Paulina Harazin

Trenerka biznesu oraz HR Managerka z ponad 10-letnim doświadczeniem zawodowym w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi. Specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu rozwiązań HR wspierających rozwój organizacji, w szczególności w zakresie zarządzania talentami, planowania ścieżek kariery, sukcesji stanowisk oraz controllingu personalnego. Posiada doświadczenie w pracy na stanowiskach menedżerskich, gdzie odpowiadała za strategię personalną, rozwój pracowników oraz współpracę z kadrą zarządzającą w modelu HR Business Partner.

Absolwentka studiów pierwszego stopnia na kierunku Gospodarowanie nieruchomościami i usługi publiczne (tytuł licencjata) oraz studiów drugiego stopnia na kierunku Ekonomia (specjalność: Analityk rynku).

Posiada przygotowanie trenerskie zdobyte podczas Kursu Trenera Biznesu (2022), umożliwiające projektowanie i prowadzenie szkoleń zgodnie z zasadami uczenia osób dorosłych.

Rozwój kompetencji zawodowych realizowany poprzez udział w specjalistycznych szkoleniach i uzyskane certyfikaty:

2021 – Szkolenie RODO w HR

2022 – Kurs Trenera Biznesu

2023 – Ścieżki karier i awansów oraz programy zarządzania talentami i sukcesji stanowiskowej

2023 – Human Resources Business Partner

2024 – Controlling personalny

W 2025 roku uzyskała Certyfikat Konsultanta MaxieDISC, potwierdzający kompetencje w zakresie diagnozy stylów zachowań oraz pracy z narzędziami wspierającymi rozwój kompetencji interpersonalnych i zespołowych.

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)

Warunki techniczne

Część zdalna szkolenia przeprowadzona z wykorzystaniem platformy ZOOM.

Zalecamy wcześniejsze przetestowanie działania mikrofonu oraz kamery.

Wymagania sprzętowe, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE), rekomendujemy używanie stałego łącza internetowego

Urządzenie ze sprawnym mikrofonem i kamerą (komputer, tablet, smartfon) obsługujące popularne przeglądarki internetowe (Microsoft Edge, Google Chrome, Opera)

Szczegółowe wymagania systemowe dotyczące używania Zoom dostępne tutaj: <https://support.zoom.us/hc/pl/articles/201362023-Wymagania-systemowe-Zoom-systemy-Windows-macOS-Linux>

Kontakt



Dominika Czyż

E-mail szkolenia2@wertui.pl

Telefon (+48) 578 029 002