



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

Numer usługi 2026/04/20/25527/3499900

6 396,00 PLN brutto
5 200,00 PLN netto
319,80 PLN brutto/h
260,00 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,8 / 5

🕒 20 h

8 187 ocen

📅 14.05.2026 do 15.05.2026

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 | 13-05-2026 |
| 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 |
|---|---|------------------------------|
| 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

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

FUNDACJA MY PERSONALITY SKILLS

Nazwa Podmiotu certyfikującego

FUNDACJA MY PERSONALITY SKILLS

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

część teoretyczna 10h część praktyczna 10h

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

Szkolenie kończy się **walidacją** przeprowadzoną przez osobę wyznaczoną do tego celu. Certyfikat zostanie wydany przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji, tj. **Fundacja My Personality Skills**, co potwierdzi zdobycie wymaganych kwalifikacji.

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 | 14-05-2026 | 08:00 | 13:00 | 05:00 |
| 2 z 7 Przerwa | Paulina Harazin | 14-05-2026 | 13:00 | 13:30 | 00:30 |
| 3 z 7 Cześć praktyczna: ćwiczenia indywidualne, ćwiczenia otwarte | Paulina Harazin | 14-05-2026 | 13:30 | 16:00 | 02:30 |

| 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 | 15-05-2026 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |
| 5 z 7 przerwa | Paulina Harazin | 15-05-2026 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 6 z 7 Część praktyczna: Indywidualny raport, praca w grupach, symulacja scenek | Paulina Harazin | 15-05-2026 | 12:30 | 15:30 | 03:00 |
| 7 z 7 walidacja: Analiza dowodów i deklaracji | Paulina Harazin | 15-05-2026 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |

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 | 6 396,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 319,80 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 260,00 PLN |
| W tym koszt walidacji brutto | 153,75 PLN |
| W tym koszt walidacji netto | 125,00 PLN |

W tym koszt certyfikowania brutto

153,75 PLN

W tym koszt certyfikowania netto

125,00 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 Negotation, 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 programminc

2022- ukonczenie studiów wyższych na kieunku Prychologia w biznesie, specjalność Psychologia menadżera - Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

2022- warsztaty szkoleniowe Skuteczny Cold Calling w sprzedaży



2 z 2

Paulina Harazin

Trener biznesu oraz specjalista HR z wykształceniem ekonomicznym i doświadczeniem w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, analizy rynku oraz rozwoju organizacji. Posiada przygotowanie merytoryczne i praktyczne do prowadzenia usług rozwojowych w zakresie HR, zarządzania talentami, planowania ścieżek kariery oraz controllingu personalnego.

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

Posiada kwalifikacje trenerskie zdobyte podczas Kursu Trenera Biznesu (2022), przygotowującego do projektowania i prowadzenia szkoleń zgodnie z metodyką pracy z osobami dorosłymi.

Systematycznie rozwija kompetencje w obszarze HR poprzez udział w specjalistycznych szkoleniach, w tym:

Human Resources Business Partner (2023)

Ścieżki karier i awansów oraz programy zarządzania talentami i sukcesji stanowiskowej (2023)

Controlling personalny (2024)

Szkolenie RODO w HR (2021)

W 2025 roku uzyskał Certyfikat Konsultanta MaxieDISC, potwierdzający kompetencje w zakresie diagnozy stylów zachowań oraz pracy z narzędziami wspierającymi rozwój kompetencji

interpersonalnych i zespołowych (certyfikat uzyskany po ukończeniu szkolenia, przeprowadzeniu sesji oraz zdaniu egzaminu).

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);

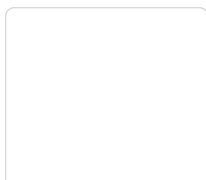
System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

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