



MARIUSZ OBODA  
CONSULTING &  
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

1 036 ocen

## Psychologia osobowości - 4 Colors - szkolenie

Numer usługi 2026/05/04/13390/3535956

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 08:00 h

📅 19.10.2026 do 19.10.2026

1 870,00 PLN brutto

1 870,00 PLN netto

233,75 PLN brutto/h

233,75 PLN netto/h

154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Grupa docelowa usługi</b>	osoby pracujące na stanowisku rejestratorki stomatologicznej, personel stomatologiczny, kadry zarządzające
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-10-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do rozróżniania i charakteryzowania typów osobowości pacjentów i współpracowników, a także identyfikowania ich potrzeb psychologicznych, preferowanej ilości i jakości informacji oraz kryteriów motywacyjnych wpływających na proces decyzyjny.

Uczestnik analizuje własny typ psychologiczny i schematy poznawcze, diagnozuje typy osobowości rozmówców oraz dobiera adekwatne strategie komunikacyjne, umożliwiające skuteczne budowanie relacji z pacjentami i współpracownikami.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia typy osobowości pacjentów i współpracowników oraz charakteryzuje ich potrzeby psychologiczne.	klasyfikuje zachowania do odpowiednich typów osobowości,  opisuje kluczowe potrzeby oraz preferencje decyzyjne poszczególnych typów,  wskazuje różnice między typami w zakresie sposobu komunikacji i motywacji.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje własny profil psychologiczny oraz schematy poznawcze wpływające na relacje zawodowe.	przedstawia charakterystykę swojego profilu psychologicznego,  identyfikuje osobiste schematy poznawcze,  ocenia ich wpływ na komunikację z pacjentami i współpracownikami.	Test teoretyczny
Uczestnik dobiera i projektuje strategie komunikacyjne adekwatne do typu osobowości rozmówcy.	formułuje sposób przekazywania informacji odpowiedni dla danego typu,  organizuje strukturę rozmowy na podstawie preferencji rozmówcy,  ocenia skuteczność dobranego stylu komunikacji w scenkach i analizach przypadków.	Test teoretyczny

## 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

# Program

Szkolenie adresowane jest do higienistek stomatologicznych, asystentek stomatologicznych, rejestratorek i opiekunów pacjenta. Mogą wziąć w nim udział również osoby zarządzające praktyką stomatologiczną, które chcą być bardziej efektywne w codziennej pracy oraz rozumieć interakcje zachodzące pomiędzy personelem a pacjentem i wspomagać ten proces z pozycji menadżera. W szkoleniu można wziąć udział niezależnie od stażu pracy i doświadczenia zawodowego. Podczas szkolenia wykorzystywane są różne formy pracy – wykład, prezentacja multimedialna, ćwiczenia praktyczne w parach i 3-4 osobowych grupach, dyskusje na forum i prezentacja scenek.

Podczas szkolenia wykonywany jest test osobowości oparty na typologii Insights Discovery. Jego wyniki przedstawione są w trakcie szkolenia i pozwalają na lepsze zrozumienie własnego typu osobowości, a co tym idzie – swoich mocnych i słabych stron, potrzeb i nawykowych schematów zachowania.

Co sprawia, że dwie osoby w tej samej sytuacji zachowują się inaczej? Dlaczego jedni „ładują akumulatory” w samotności, podczas gdy inni odpoczywają wśród ludzi? Poznaj tajniki osobowości i wyrusz w inspirującą, rozwojową przygodę. Chcesz lepiej poznać siebie? Zrozumieć, dlaczego czujesz, myślisz, postępujesz w dany sposób? Co możesz w sobie zmienić, a co powinieneś po prostu poznać i zaakceptować jako część tego, kim jesteś? Szkolenie jest atrakcyjną, praktyczną oraz inspirującą przygodą rozwojową.

Pogłębiając zrozumienie własnej osobowości, możesz stopniowo uczyć się rozpoznawania, akceptowania oraz adaptacji do schematów osobowości i unikalnego stylu życia innych osób. Wiedza i zrozumienie różnic między nami a otoczeniem diametralnie zmienia wzajemne relacje.

Insights Discovery to model opisujący indywidualny styl funkcjonowania. Główna idea narzędzi i programów opartych na modelu Insights Discovery to wzajemne poznanie i zrozumienie swoich zachowań, ich akceptacja oraz taka modyfikacja, która umożliwi maksymalizowanie korzyści płynących ze współpracy.

Szkolenie daje wiedzę o czynnikach motywujących, obszarach rozwoju osobistego, o leżących w naszych preferencjach osobowościowych postawach i potrzebach przekładających się na relacje, jakie budujemy oraz na nasz styl działania.

U podstaw modelu leży typologia osobowości C.G Junga, a dokładnie trzy zdefiniowane przez niego wymiary: Ekstrawersja-Introwersja, Myślenie-Uczucia oraz Doznania-Intuicja.

Szkolenie może stanowić wsparcie w pracy nad kluczowymi aspektami dotyczącymi funkcjonowania pracowników, zespołów i całej organizacji.

Wskutek wieloletnich badań, model stał się podstawą do stworzenia całego szeregu narzędzi, które znajdują swoje zastosowanie w różnych obszarach pracy, takich jak umacnianie i budowanie efektywnych zespołów, świadome przywództwo, kształtowanie relacji opartych na szczerym i konstruktywnym feedbacku czy skuteczna sprzedaż.

Ramowy program szkolenia:

## 1. Wprowadzenie do koncepcji osobowości C.G. Junga

- Geneza typologii i jej zastosowanie w komunikacji
- Przegląd podstawowych wymiarów osobowości
- Znaczenie różnic indywidualnych w relacji pacjent–personel medyczny

## 2. Cechy i strategie poznawcze Jungowskich typów osobowości

- Charakterystyka poszczególnych typów
- Preferencje poznawcze i typowe style przetwarzania informacji
- Wpływ strategii myślowych na współpracę, podejmowanie decyzji i komunikację

## 3. Typy osobowości w kontakcie z pacjentem i zespołem

- Reakcje poszczególnych typów na stres, zmianę, autorytet i procedury medyczne
- Typy osobowości a jakość relacji z pacjentem
- Różne sposoby funkcjonowania lekarzy, asystentów i rejestracji w kontakcie z różnymi typami osobowości

## 4. Kluczowe wymiary typologii: introwersja/ekstrawersja, myślenie/uczucia, doznania/intuicja

- Charakterystyka czterech głównych par preferencji
- Interakcje między preferencjami i ich konsekwencje w codziennej pracy

- Typowe „tarcia komunikacyjne” wynikające z różnic w preferencjach

#### 5. Praktyczne ćwiczenia: rozpoznawanie typów osobowości i ich potrzeb

- Analiza zachowań werbalnych i niewerbalnych
- Mini-cases: krótkie scenki z pacjentami o różnych typach osobowości
- Formułowanie adekwatnych strategii komunikacyjnych dopasowanych do typu rozmówcy

#### 6. Omówienie indywidualnych profili osobowości uczestników

- Jak czytać i interpretować profil osobowości
- Mocne strony i obszary ryzyka dla poszczególnych typów
- Wnioski dotyczące własnego funkcjonowania w kontakcie z pacjentem i zespołem
- Praca w grupach: analiza i omówienie profili

#### 7. Podsumowanie i wypracowanie planu wdrożenia

- Kluczowe wnioski ze szkolenia
- Jak wykorzystywać typologię w codziennej pracy gabinetu
- Indywidualne rekomendacje rozwojowe na podstawie wyników profilu

Skupimy się na:

- pogłębieniu samoświadomości,
- działaniach coachingowych jak i szkoleniowych,
- strukturze relacji, zespołu czy ścieżkę rozwoju indywidualnego,
- nauce nawiązywania dojrzałych, trwałych i bezpiecznych relacji z ludźmi a także zarządzać ludźmi, relacjami oraz projektami.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> Wprowadzenie do koncepcji osobowości C.G. Junga	Mariusz Oboda	19-10-2026	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 10</b> Cechy i strategie poznawcze Jungowskich typów osobowości	Mariusz Oboda	19-10-2026	11:00	12:00	01:00
<b>3 z 10</b> Przerwa	Mariusz Oboda	19-10-2026	12:00	12:15	00:15
<b>4 z 10</b> Typy osobowości w kontakcie z pacjentem i zespołem	Mariusz Oboda	19-10-2026	12:15	13:15	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 10</b> Kluczowe wymiary typologii: introwersja/ekstrawersja, myślenie/uczucia, doznania/intuicja	Mariusz Oboda	19-10-2026	13:15	14:00	00:45
<b>6 z 10</b> Przerwa	Mariusz Oboda	19-10-2026	14:15	14:30	00:15
<b>7 z 10</b> Praktyczne ćwiczenia: rozpoznawanie typów osobowości i ich potrzeb	Mariusz Oboda	19-10-2026	14:30	15:30	01:00
<b>8 z 10</b> Omówienie indywidualnych profili osobowości uczestników	Mariusz Oboda	19-10-2026	15:30	16:30	01:00
<b>9 z 10</b> Przerwa	Mariusz Oboda	19-10-2026	16:30	16:45	00:15
<b>10 z 10</b> Podsumowanie i wypracowanie planu wdrożenia	Mariusz Oboda	19-10-2026	16:45	18:00	01:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 870,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 870,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	233,75 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	233,75 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Mariusz Oboda

trener, coach. Jest założycielem OBODA Group i twórcą jej projektów szkoleniowych. Na swojej drodze zawodowej od 1993 r. jest związany ze stomatologią. Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat. Od 21 lat uczy się psychologii, coachingu i trenerstwa od wybitnych psychologów i coachów. Jest certyfikowanym trenerem NLP, posiada certyfikat Master Practitioner in Art of NLP, nadany przez amerykańskie stowarzyszenie The Society of NLP i Instytut Psychoterapii. Jako jeden z kilkudziesięciu coachów w Polsce posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC). W 2003 r. postanowił w unikalny sposób połączyć całą zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną i skupić się wyłącznie na badaniu i opracowywaniu profesjonalnych standardów pracy z pacjentem stomatologicznym. Jest prekursorem badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta. Opracowywany przez ok. 10 lat standard pracy z pacjentem MEMS stanowi dzisiaj kanon zawodowego profesjonalizmu pracy z pacjentem. Autor kilkudziesięciu artykułów z zakresu psychologicznych aspektów pracy z pacjentem (magazyny takie jak: Implantologia, e-Dentico, Medical Tribune, TPS). ICF na poziomie PCC. Od 15 lat pracuje jako trener i coach, początkowo rozwijając kompetencje Inteligencji Emocjonalnej wśród menedżerów.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie jest częścią kompleksowego projektów rozwojowych: **Professional Dental Staff®** i **Curriculum asystentki** dedykowanego asystentkom, higienistkom oraz rejestratorcom gabinetów stomatologicznych. Z jednej strony personel poznaje w pełni profesjonalne wzorce zachowań w kontakcie z pacjentem, z drugiej na szkoleniach pracujemy nad rozwojem wewnętrznych zasobów i kompetencji inteligencji emocjonalnej.

## Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

00-697 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Konferencyjne Golden Floor Centrum Warszawa

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Marlena Majewska**

**E-mail** [marlena.majewska@oboda.pl](mailto:marlena.majewska@oboda.pl)

**Telefon** (+48) 601 370 962