



Centrum  
Edukacyjno  
Consultingowe  
CONCRET Anna  
Urbańska

★★★★★ 4,7 / 5  
1 637 ocen

## Szkolenie System Treningowy STRUCTOGRAM® (STRUCTOGRAM® 2 Klucz do poznania drugiego człowieka, STRUCTOGRAM® 3 Klucz do praktycznego zastosowania, STRUCTOGRAM® 4 Klucz do przywództwa i budowania zespołu)

Numer usługi 2026/05/19/14574/3570102

- 📍 Grudziądz
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 28:00 h
- 📅 13.09.2026 do 16.09.2026

**6 138,93 PLN** brutto  
4 991,00 PLN netto  
219,25 PLN brutto/h  
178,25 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności rozpoznawania i dostosowywania stylu komunikacji do biostruktury rozmówców, co pozwoli uczestnikom na bardziej efektywne budowanie relacji i współpracę w zespołach biznesowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dostosowuje styl komunikacji do rozmówcy	Wykazuje zdolność do zmiany stylu komunikacji w zależności od typu biostruktury rozmówcy	Test teoretyczny
Tworzy efektywne relacje interpersonalne	Posiada umiejętność dostosowania podejścia komunikacyjnego, aby zwiększyć zaufanie i zaangażowanie zespołu	Test teoretyczny
Analizuje potrzeby komunikacyjne zespołu	Identyfikuje i przedstawia strategie komunikacyjne dla różnych biostruktur w zespole	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?

TAK

# Program

## **Biostruktura a rzeczywistość**

- W jaki sposób Twoja biostruktura kreuje Twoją rzeczywistość?
- Jak zwiększyć swoją wrażliwość na przekonania i uprzedzenia przeszkadzające w relacjach
- z innymi?

## **Moduł II**

### **Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi**

- Elementy poznawcze i analiza Triomapy.
- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.
- Szanse i ryzyka wynikające z biostruktury – powtórzenie.

## **Moduł III**

### **Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?**

- Jaki potencjał ma Twoja relacja z osobą o danej biostrukturze?
- Jakie ryzyka wiążą się z relacją z osobą o danej biostrukturze?
- Jak polepszyć relacje z innymi ludźmi dzięki znajomości biostruktury?
- Jak rozpoznać potrzeby innych ludzi dzięki znajomości jego biostruktury?

## **Moduł IV**

### **Twój zespół i jego potencjał**

- Jaką strukturę ma Twój zespół?
- Jakie są szanse i ryzyka związane z daną strukturą?
- Jak komunikować w danym zespole ?

## **Dzień 2**

### **Moduł I**

#### **Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy**

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznana istota.

### **Moduł II**

#### **Decyzja kupna**

- Motywy zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

### **Moduł III**

#### **Sygnały produktu**

- Naturalne i sztuczne sygnały produktu.
- Odbiór sygnałów.
- Analiza produktu.

### **Moduł IV**

#### **Narzędzia wspierające przekaz produktu**

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Neuromarketing.
- Neuro PR.

## **Dzień 3**

### **Moduł I**

#### **Sprzedaż : faza kontaktu**

- Niewerbalne nawiązanie kontaktu.
- Indywidualny dystans.
- Nawiązanie kontaktu werbalnego.

## **Moduł II**

### **Sprzedaż:**

- Analiza potrzeb
- Motywy zakupu
- Opory zakupu

## **Moduł III**

### **Sprzedaż : faza transakcji**

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

## **Moduł IV**

### **Sprzedaż : faza transakcji**

- Sygnały zakupu
- Transakcja
- Follow-up

## **Dzień 4**

## **Moduł I**

### **Przywództwo: podstawy**

- Fakty i mity na temat przywództwa.
- Cechy idealnego szefa a jego biostruktura.
- Biostruktura szefa a biostruktura pracownika – jaka jest zależność?
- Cztery płaszczyzny efektywnej współpracy.

## **Moduł II**

### **Rekrutacja pracowników**

- Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

## **Moduł III**

### **Praca zespołu**

- Jak motywować poszczególnych pracowników?
- Jak dobierać obowiązki członkom zespołu, by zwiększyć efektywność?
- Jak przedstawić pracownikom ich obowiązki, by zwiększyć ich zaangażowanie?

## **Moduł IV**

### **Proces przywództwa**

- Narzędzia wspomagające proces.
- Koncentracja na faktach. Koncentracja na celach. Koncentracja na ludziach.
- Sposoby przewodzenia a biostruktura przywódcy.
- Style zarządzania i gotowość Twojego pracownika.

## **Moduł V**

### **Przewodzenie samemu sobie**

Określenie własnych celów jako przywódcy oraz członka zespołu. Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

## **Moduł VI**

## Walidacja - test teoretyczny

Zakończenie szkolenia, podsumowanie zdobytej wiedzy

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 29

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 29</b> Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Paweł Jarząbek	13-09-2026	09:00	09:15	00:15
<b>2 z 29</b> Biostruktura a rzeczywistość	Zajęcia	Paweł Jarząbek	13-09-2026	09:15	10:30	01:15
<b>3 z 29</b> -	Przerwa	-	13-09-2026	10:30	10:45	00:15
<b>4 z 29</b> Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi	Zajęcia	Paweł Jarząbek	13-09-2026	10:45	12:00	01:15
<b>5 z 29</b> -	Przerwa	-	13-09-2026	12:00	13:00	01:00
<b>6 z 29</b> Jak wykorzystać potencjał relacji z innymi?	Zajęcia	Paweł Jarząbek	13-09-2026	13:00	14:45	01:45
<b>7 z 29</b> Twój zespół i jego potencjał	Zajęcia	Paweł Jarząbek	13-09-2026	14:45	16:00	01:15
<b>8 z 29</b> Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Anna Urbańska	14-09-2026	09:00	09:15	00:15
<b>9 z 29</b> Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Zajęcia	Anna Urbańska	14-09-2026	09:15	10:30	01:15
<b>10 z 29</b> -	Przerwa	-	14-09-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 29</b> Decyzja kupna	Zajęcia	Anna Urbańska	14-09-2026	10:45	12:00	01:15
<b>12 z 29</b> -	Przerwa	-	14-09-2026	12:00	13:00	01:00
<b>13 z 29</b> Sygnały produktu	Zajęcia	Anna Urbańska	14-09-2026	13:00	14:45	01:45
<b>14 z 29</b> Narzędzia wspierające przekaz produktu	Zajęcia	Anna Urbańska	14-09-2026	14:45	16:00	01:15
<b>15 z 29</b> Sprzedaż: faza kontaktu	Zajęcia	Anna Urbańska	15-09-2026	09:00	10:30	01:30
<b>16 z 29</b> -	Przerwa	-	15-09-2026	10:30	10:45	00:15
<b>17 z 29</b> Sprzedaż: faza informacji	Zajęcia	Anna Urbańska	15-09-2026	10:45	12:00	01:15
<b>18 z 29</b> -	Przerwa	-	15-09-2026	12:00	13:00	01:00
<b>19 z 29</b> Sprzedaż: faza transakcji	Zajęcia	Anna Urbańska	15-09-2026	13:00	14:45	01:45
<b>20 z 29</b> Sprzedaż: faza transakcji	Zajęcia	Anna Urbańska	15-09-2026	14:45	16:00	01:15
<b>21 z 29</b> Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Paweł Jarząbek	16-09-2026	09:00	09:15	00:15
<b>22 z 29</b> Przywództwo: podstawy	Zajęcia	Paweł Jarząbek	16-09-2026	09:15	10:30	01:15
<b>23 z 29</b> -	Przerwa	-	16-09-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>24 z 29</b> Rekrutacja pracowników	Zajęcia	Paweł Jarząbek	16-09-2026	10:45	12:00	01:15
<b>25 z 29</b> -	Przerwa	-	16-09-2026	12:00	13:00	01:00
<b>26 z 29</b> Praca zespołu	Zajęcia	Paweł Jarząbek	16-09-2026	13:00	14:45	01:45
<b>27 z 29</b> Proces przywództwa	Zajęcia	Paweł Jarząbek	16-09-2026	14:45	15:05	00:20
<b>28 z 29</b> Przewodzenie samemu sobie	Zajęcia	Paweł Jarząbek	16-09-2026	15:05	15:30	00:25
<b>29 z 29</b> -	Walidacja	-	16-09-2026	15:30	16:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	28:00
w tym suma godzin zajęć	22:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	30:30

## Cennik

**Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70%, możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT, pod warunkiem spełnienia pozostałych wymogów, o których mowa w § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień**

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 138,93 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 991,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	219,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,25 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	28:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu.

W latach dziewięćdziesiątych, jako jeden z pierwszych Polaków, uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora serii książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtneya Smitha, Blaira Singera, Anthonego Robbinsa, T.Harva Eker a i Alexa Mandossiana.

Międzynarodowy certyfikowany trener systemu treningowego Structogram

Od 2012 roku trener Structogram Polska, swoją wiedzę przekazuje na szkoleniach oraz wykładach na wyższych uczelniach.



2 z 2

### Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consultingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych.

Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi,

Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu

interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii

Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprophylaktyki, Uniwersytet

Adama Mickiewicz w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet

Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii

Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał.

## Adres

al. Aleja 23 Stycznia 46  
86-300 Grudziądz  
woj. kujawsko-pomorskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Kinga Zasadowska**

**E-mail** [kinga@dnawbiznesie.pl](mailto:kinga@dnawbiznesie.pl)

**Telefon** (+48) 660 585 958