



BEST WORKERS  
SERVICE SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

16 ocen

## Warsztaty skutecznej komunikacji w relacjach biznesowych w oparciu o model DISC.

Numer usługi 2025/07/14/180552/2878249

📍 Włocławek / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 06.11.2025 do 06.11.2025

980,00 PLN brutto

980,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                     | Biznes / Organizacja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Identyfikatory projektów</b>      | Kierunek - Rozwój                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>         | <p>Warsztat jest przeznaczony dla osób chcących rozwijać umiejętności skutecznej komunikacji i budować lepsze relacje biznesowe.</p> <p>Zapraszamy osoby, które chcą wiedzieć jakie są style zachowania według metodologii DISC i poznać swój przeważający styl.</p> <p>Dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy zwiększą swoją świadomość komunikacyjną i będą lepiej rozumieć zachowania innych osób.</p> <p>Grupę docelową stanowią pracownicy różnych działów (m.in. obsługi klienta, sprzedaży, administracji, produkcji) w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Menedżerowie i liderzy zespołów</li><li>Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta</li><li>Handlowcy</li><li>Przedsiębiorcy i właściciele firm</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>  | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b> | 12                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>   | 31-10-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>      | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

## Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik po warsztacie:

Rozpoznaje własny styl komunikacji zgodnie z modelem DISC.

Identyfikuje style komunikacyjne innych osób na podstawie obserwacji ich zachowań.

Świadomie dostosowuje swój język i sposób komunikacji do stylu rozmówcy, aby zwiększyć skuteczność przekazu.

Efektywnie prowadzi rozmowy biznesowe (spotkania, negocjacje, korespondencja) z osobami o różnych preferencjach.

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

| Efekty uczenia się                                                           | Kryteria weryfikacji                                                                                    | Metoda walidacji                    |
|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Rozpoznaje style zachowań.<br>Identyfikuje typy osobowości.                  | Uczestnik klasyfikuje opisane zachowania do odpowiedniego stylu DISC                                    | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                              | Uczestnik nazywa cztery główne style DISC                                                               | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                              | Uczestnik odróżnia dominujące cechy poszczególnych stylów                                               | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                              | Uczestnik wskazuje różnice w sposobie komunikacji pomiędzy stylami DISC                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Dostosowuje styl komunikacji. Adaptuje komunikaty do stylu odbiorcy.         | Uczestnik dostosowuje styl swojej komunikacji do zidentyfikowanego typu osobowości rozmówcy             | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik dostosowuje strategię sprzedażową do różnych typów osobowości DISC | Dobiera odpowiednie techniki argumentacji i prezentacji oferty do stylu DISC klienta.                   | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                              | Unika typowych błędów w komunikacji z poszczególnymi typami DISC.                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik skutecznie buduje relacje i finalizuje transakcje w oparciu o DISC | Wykazuje umiejętność aktywnego słuchania i odpowiadania na potrzeby klienta zgodnie z jego stylem DISC. | Obserwacja w warunkach symulowanych |

# 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

Warsztat odbywa się stacjonarnie.

Program obejmuje część teoretyczną (miniwykłady, prezentacje) oraz praktyczną (warsztaty, symulacje, case study, praca w grupach). Przewidziano przerwy kawowe, obiadową oraz walidację.

Czas trwania usługi to 1 dzień szkoleniowy w godz. 9:00 - 16:00 - 7 h zegarowych (8 h dydaktycznych + przerwy).

Przerwy stanowią integralny element szkolenia i są wliczone w czas dydaktyczny.

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność.

I Wprowadzenie do procesu szkolenia:

- cele i zakres tematyczny szkolenia;
- znaczenie komunikacji.

II Model DISC – charakterystyka stylów osobowości:

- Dominujący, Inspirujący, Stabilny, Analityczny
- kluczowe cechy każdego stylu

III Identyfikacja profilu indywidualnego

IV Określanie stylu DISC innych uczestników

V Mocne i słabe strony każdego ze stylów

VI Rozpoznawanie stylów DISC u klientów i współpracowników

VII Komunikacja sprzedażowa każdego stylu

VIII Bariery i przeszkody skutecznej komunikacji z każdym stylem

IX Dekalog skutecznej komunikacji

X Walidacja

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

| Przedmiot / temat zajęć                                                                    | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 12</b><br>Wprowadzenie do szkolenia i prezentacja uczestników                       | Emilia Arent | 06-11-2025            | 09:00               | 09:30               | 00:30         |
| <b>2 z 12</b> Model DISC                                                                   | Emilia Arent | 06-11-2025            | 09:30               | 09:45               | 00:15         |
| <b>3 z 12</b> Przerwa                                                                      | Emilia Arent | 06-11-2025            | 09:45               | 10:00               | 00:15         |
| <b>4 z 12</b><br>Autodiagnoza - mój kolor DISC                                             | Emilia Arent | 06-11-2025            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |
| <b>5 z 12</b> Jak mnie widzą inni                                                          | Emilia Arent | 06-11-2025            | 10:30               | 11:00               | 00:30         |
| <b>6 z 12</b><br>Charakterystyka stylów osobowości. Mocne i słabe strony każdego ze stylów | Emilia Arent | 06-11-2025            | 11:00               | 11:30               | 00:30         |
| <b>7 z 12</b><br>Rozpoznawanie stylów DISC u innych                                        | Emilia Arent | 06-11-2025            | 11:30               | 12:30               | 01:00         |
| <b>8 z 12</b> Przerwa                                                                      | Emilia Arent | 06-11-2025            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <b>9 z 12</b><br>Komunikacja sprzedażowa                                                   | Emilia Arent | 06-11-2025            | 13:00               | 13:45               | 00:45         |
| <b>10 z 12</b> Dekalog skutecznej komunikacji                                              | Emilia Arent | 06-11-2025            | 13:45               | 14:45               | 01:00         |
| <b>11 z 12</b> Przerwa                                                                     | Emilia Arent | 06-11-2025            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <b>12 z 12</b><br>Podsumowanie i walidacja                                                 | Emilia Arent | 06-11-2025            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena       |
|-------------------------------------------|------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 980,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 980,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 140,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto                  | 140,00 PLN |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Emilia Arent

Trener Biznesu, Konsultant, Specjalista ds. komunikacji społecznej, Specjalista ds. jakości obsługi, wieloletni doradca klienta biznesowego. Od 2020 roku absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu na kierunku Akademia Trenera. Specjalizuje się w szkoleniach z obszaru komunikacji i obsługi klienta.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **materiały szkoleniowe** w segregatorach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

### Informacje dodatkowe

Uczestnicy otrzymują skrypty szkoleniowe, imienny certyfikat ukończenia szkolenia.

## Adres

ul. Władysława Broniewskiego 5

87-800 Włocławek  
woj. kujawsko-pomorskie

Nasza siedziba mieści się w nowoczesnym biurowcu Tertio Ponte.

Istnieje możliwość przeprowadzenia szkolenia w siedzibie klienta.

### **Udogodnienia w miejscu realizacji usługi**

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## **Kontakt**



**Emilia Arent**

**E-mail** [emilia.arent@bestworkersservice.eu](mailto:emilia.arent@bestworkersservice.eu)

**Telefon** (+48) 789 859 003