



Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

★★★★★ 4,6 / 5
1 704 oceny

Szkolenie System Treningowy STRUCTOGRAM® (STRUCTOGRAM® 3 Klucz do praktycznego zastosowania, STRUCTOGRAM® 4 Klucz do przywództwa i budowania zespołu)

Numer usługi 2026/06/03/14574/3606642

📍 Grudziądz
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 21:00 h
📅 23.11.2026 do 25.11.2026

4 420,62 PLN brutto
3 594,00 PLN netto
210,51 PLN brutto/h
171,14 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzące działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2026
Forma prowadzenia usługi	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

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestnika wiedzy i praktycznych umiejętności rozpoznawania potrzeb komunikacyjnych rozmówców oraz dostosowywania sposobu komunikacji do różnych biostruktur w sytuacjach zawodowych, sprzedażowych, menedżerskich i zespołowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady dopasowanej komunikacji w sytuacjach zawodowych.	Dobiera sposób przekazywania informacji, poziom szczegółowości komunikatu oraz argumentację do potrzeb rozmówcy przedstawionego w opisanej sytuacji zawodowej.	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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1

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 2

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 3

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

Organizowanie własnej pracy w roli lidera i członka zespołu.

- Formułowanie celów zawodowych oraz planowanie działań w roli lidera i członka zespołu.
- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

Moduł VI

Walidacja - test teoretyczny

Zakończenie szkolenia, podsumowanie zdobytej wiedzy

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Anna Urbańska	23-11-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 22 Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy	Zajęcia	Anna Urbańska	23-11-2026	09:15	10:30	01:15
3 z 22 -	Przerwa	-	23-11-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 22 Decyzja kupna	Zajęcia	Anna Urbańska	23-11-2026	10:45	12:00	01:15
5 z 22 -	Przerwa	-	23-11-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 22 Sygnały produktu	Zajęcia	Anna Urbańska	23-11-2026	13:00	14:45	01:45
7 z 22 Narzędzia wspierające przekaz produktu	Zajęcia	Anna Urbańska	23-11-2026	14:45	16:00	01:15
8 z 22 Sprzedaż: faza kontaktu	Zajęcia	Anna Urbańska	24-11-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 22 -	Przerwa	-	24-11-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 22 Sprzedaż: faza informacji	Zajęcia	Anna Urbańska	24-11-2026	10:45	12:00	01:15
11 z 22 -	Przerwa	-	24-11-2026	12:00	13:00	01:00
12 z 22 Sprzedaż: faza transakcji	Zajęcia	Anna Urbańska	24-11-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 22 Sprzedaż: faza transakcji	Zajęcia	Anna Urbańska	24-11-2026	14:45	16:00	01:15
14 z 22 Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Paweł Jarząbek	25-11-2026	09:00	09:15	00:15
15 z 22 Przywództwo: podstawy	Zajęcia	Paweł Jarząbek	25-11-2026	09:15	10:30	01:15
16 z 22 -	Przerwa	-	25-11-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 22 Rekrutacja pracowników	Zajęcia	Paweł Jarząbek	25-11-2026	10:45	12:00	01:15
18 z 22 -	Przerwa	-	25-11-2026	12:00	13:00	01:00
19 z 22 Praca zespołu	Zajęcia	Paweł Jarząbek	25-11-2026	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 22 Proces przywództwa	Zajęcia	Paweł Jarząbek	25-11-2026	14:45	15:05	00:20
21 z 22 Organizowani e własnej pracy w roli lidera i członka zespołu.	Zajęcia	Paweł Jarząbek	25-11-2026	15:05	15:30	00:25
22 z 22 -	Walidacja	-	25-11-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	21:00
w tym suma godzin zajęć	16:45
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	23:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 420,62 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 594,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

210,51 PLN

Koszt osobogodziny netto

171,14 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

21:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener biznesu prowadzący szkolenia z zakresu komunikacji interpersonalnej, sprzedaży, negocjacji, przywództwa 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 Courtney Smitha, Blaira Singera, Anthoniego Robbinsa, T.Harva Eker 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

Szkolenia STRUCTOGRAM®, komunikacja biznesowa, sprzedaż, zarządzanie i rozwój kompetencji menedżerskich.

Od 1998 roku właścicielka firmy edukacyjno-consulingowej, trenerka biznesu, szkoleniowiec i wykładowczyni. Prowadzi grupowe szkolenia z zakresu komunikacji, sprzedaży, zarządzania, przywództwa i współpracy zespołowej. 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 Mickiewicza 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

Telefon (+48) 660 585 958