



Architekci  
Przedsiębiorczości  
by FLOW

# WARSZTATY I SESJE DISC/DISC D3 ORAZ GRY SZKOLENIOWE

*Zaprojektuj z nami sukces Twój i Twojej firmy!*

🌐 Strona internetowa: [www.architekciprzedsiębiorczosci.pl](http://www.architekciprzedsiębiorczosci.pl)

✉ E-mail: [biuro@architekciprzedsiębiorczosci.pl](mailto:biuro@architekciprzedsiębiorczosci.pl)

☎ Numer telefonu: 693 875 253 , 512 093 957

📘 Facebook: [ArchitekciPrzedsiębiorczosciByFLOW](https://www.facebook.com/ArchitekciPrzedsiębiorczosciByFLOW)

📷 Instagram: [@architekci\\_przedsiębiorczosci/](https://www.instagram.com/architekci_przedsiębiorczosci/)

🌐 LinkedIn: Architekci Przedsiębiorczości by FLOW



Źródło: <https://www.canva.com/>

Źródło: <https://www.canva.com/>



# WARSZTATY I SESJE INDYWIDUALNE DISC/DISC D3



Architekci  
Przedsiębiorczości  
by FLOW

## GŁÓWNE ZAŁOŻENIA

1. ***„Każdy inny, wszyscy równi”*** – w jaki sposób dopasować własny styl komunikacji do stylu komunikacji z zespołem?
2. ***„Zachowania ludzi są przewidywalnie różne”*** – pracujemy w oparciu o wykresy DISC
3. ***Różnorodność kluczem do rozwoju zespołu*** – określenie zasad zespołu – jak chcemy współpracować? – START – STOP – CONTINUE
4. ***Pracujemy w oparciu o warsztat*** – nie tylko sucha teoria



Źródło: <https://www.canva.com/>



# OPIS NARZĘDZIA DISC/DISC D3



Architekci  
Przedsiębiorczości  
by FLOW

Badanie **DISC D3** jest prawdopodobnie najbardziej czułym narzędziem diagnostycznym na świecie. Wykorzystując metaforę góry lodowej, test kompetencji DISC D3 bada nie tylko zachowania, które da się zaobserwować (DISC), ale też to, co jest poniżej poziomu wody, czego nie widać a co wpływa na zachowania (preferowane role zespołowe, wartości i postawy - wewnętrzne motywacje). Badanie wykonuje się on-line, wypełnienie kwestionariusza DISC trwa ok. 10 min. a kwestionariusz DISC D3 ok. 30 min.



Źródło: <https://www.canva.com/>



# CO MIERZY DISC?\*

**DISC (style zachowania)** – dlaczego dana osoba robi to, co robi, mówi to, co mówi, jak reaguje na zmiany, jak buduje relacje, jak bardzo skupia się na ludziach, a jak na zadaniach, co jest jej celem, jakie wartości wnosi do zespołu? styl dominujący, wpływowy, stały, sumienny.

**D**

**Dominant**  
Dominujący

Zorientowany na  
zadanie, dyrektywny

**I**

**Influencing**  
Wpływowy

Motywujący,  
przekonujący

**S**

**Steady**  
Stały

Konsultacyjny,  
spajający

**C**

**Compliance**  
Sumienny

Skoncentrowany na  
faktach, konkretach,  
eksperyzie



\*Test kompetencji DISC składa się z 3 elementów.

Źródło: <https://www.canva.com/>



# CO MIERZY TEAMS?\*

**TEAMS (style myślenia o roli w zespole)** – jaką rolę w zespole dana osoba chciałabym pełnić i w których zadaniach będzie najbardziej efektywna: Kreator, Realizator, Analityk, Koordynator, Strateg?

## CO MIERZY VAULUES?

**VALUES (wartości w środowisku pracy)** – jakimi wartościami dana osoba się kieruje, podejmując decyzje: Lojalność, Równość, Niezależność, Uczciwość?

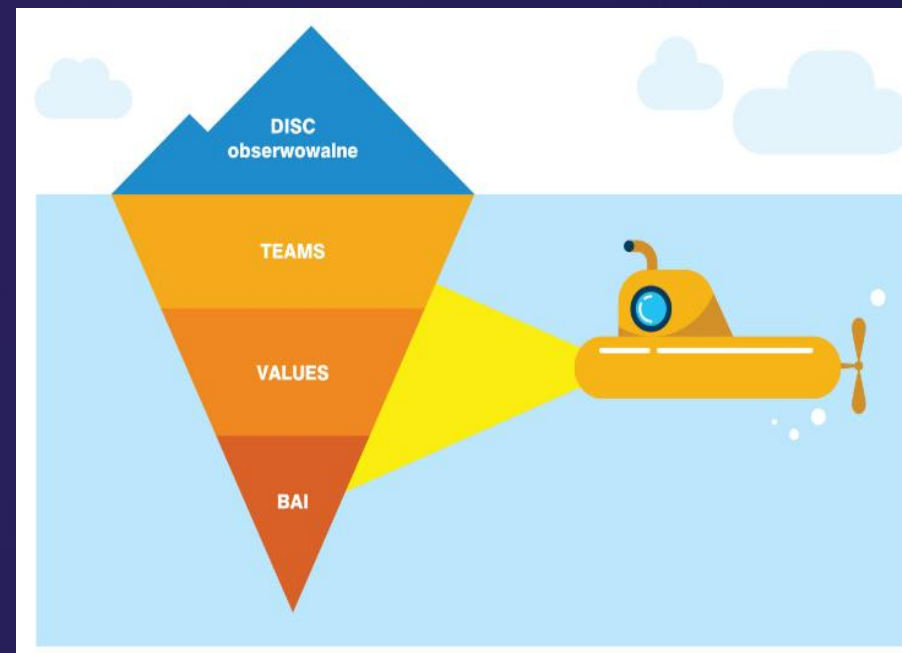
## CO MIERZY BAI?

**BAI (postawy/wewnętrzne motywacje)** – co daną osobę motywuje, co daje jej poczucie spełnienia, satysfakcję z tego, co robi: Spokój wewnętrzny, Solidarność, Wpływ, Ekonomia, Artyzm, Wiedza.

\*Test kompetencji DISC składa się z 6 elementów.



Architekci  
Przedsiębiorczości  
by FLOW



*Źródło:* Effectiveness, materiał certyfikacyjny dla konsultantów



# KONSULTACJE INDYWIDUALNE DISC LUB DISC D3



Architekci  
Przedsiębiorczości  
by FLOW

Podczas indywidualnych spotkań ( na „żywo” lub online) Uczestnicy otrzymają **informację zwrotną dotyczącą wyników badania we wszystkich czterech obszarach DISC lub siedmiu obszarach w przypadku DISC D3** wraz ze wskazówkami w jaki sposób można wykorzystywać swoje mocne strony i co należy wzmocnić/rozwijać szczególnie podczas współpracy w zespole i w rozmowach z Klientami.

- ➡ **Sesja informacji zwrotnej DISC**      60 minut dla jednego Uczestnika
- ➡ **Sesja informacji zwrotnej DISC D3**      90 minut dla jednego Uczestnika



Źródło: <https://www.canva.com/>



# WARSZTATY DISC LUB DISC D3 I DZIEŃ SZKOLENIA

## ➔ NIE DO WSZYSTKICH TAK SAMO CZYLI RÓŻNORODNOŚĆ KOMUNIKACYJNA

- DISC, „Bo ludzie są przewidywalnie różni” – zespołowa gra szkoleniowa Magneto
- Wprowadzenie do metodologii D3TM – z jakich elementów składa się DISC D3 – symbolika góry lodowej

## ➔ TO, CO WIDAĆ: Dominujący/Wpływowy/Stały/Sumienny:

- „Obsługa samego siebie” - MÓJ PREFEROWANY STYL KOMUNIKACJI
- Rozpoznawanie poszczególnych stylów zachowania – case study – charakterystyczne wypowiedzi i dialogi
- Omówienie indywidualnych wykresów Uczestników – DISC lustro, publiczny obraz, stres
- Budowanie „ścieżki dostępu” do rozmówcy – nie wszystko to, co lubię ja, lubią też inni

## ➔ TO, CZEGO NIE WIDAĆ - TEAMS/VALUES/BAI:

- Praca z kartami „bo ludzie są różni” Teams ( Role zespołowe) – jakie role przyjmuje najchętniej?
- Values ( Wartości) – czym kieruję się podejmując decyzje?
- BAI ( Postawy)– co jest moim wewnętrznym motywatorem?

## ➔ STOP – START – CONTINUE – Indywidualny plan działania Uczestnika



Źródło: <https://www.canva.com/>



# GRY SZKOLENIOWE – GRY STACJONARNE

**1.1. MAGNETO** - negocjacje, planowanie, współpraca, praca zespołowa.

**1.2. LEONARDO** - praca zespołowa, komunikacja, radzenie sobie z niejednoznacznością, kreatywność.

**1.3. BIZNES NA CZAS** - planowanie, współpraca, zarządzanie czasem.

**1.4. WYBORY** - wystąpienia publiczne.

**1.5. W OTWARTE KARTY** – negocjacje.

**1.6. SKANDAL** - podejmowanie decyzji, role zespołowe, współpraca.

**1.7. 30 DNI** - zarządzanie zmianą, umiejętności menedżerskie.

**1.8. FORMUŁA** - przywództwo sytuacyjne, umiejętności menedżerskie.

**1.9. NOWY ŚWIAT** - budowanie zespołu, współpraca.

**1.10. MAŁPI DZIEŃ** - asertywność, komunikacja.





# GRY SZKOLENIOWE – GRY STACJONARNE

- 1.11. TARGOWISKO** - sprzedaż, obsługa Klienta.
- 1.12. OBCY** - obsługa Klienta.
- 1.13. FILM** - style społeczne, komunikacja, współpraca.
- 1.14. DROGA PYTAŃ** - obsługa Klienta.
- 1.15. TRZY KOLORY FEEDBACK'U** - informacja zwrotna, komunikacja.
- 1.16. TEAMWORK CARD GAMES** - współpraca, komunikacja.
- 1.17. TOWER OF POWER** - budowanie zespołu, współpraca, komunikacja.
- 1.18. KARTY MOC KOLORÓW** - budowanie zespołu, integracja, style społeczne.
- 1.19. KOŁO ZMIAN** - coaching, praca indywidualna.
- 1.20. MAFIA** – argumentacja, negocjacje.





# GRY SZKOLENIOWE – GRY ONLINE

## 2. 1. TEAMWORK CARD GAMES ONLINE -

współpraca, komunikacja.

## 2.2. SYMBOLE ONLINE - komunikacja, współpraca.



# TRENER DEDYKOWANY – ŻANETA MAŃKA

Trener biznesu posiadający wieloletnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej, B2B, B2C oraz zarządzaniu działem sprzedaży. Wiedzę i praktykę w tym obszarze nabyła dzięki umiejętnemu połączeniu licznych szkoleń z zakresu komunikacji, pracy z Klientem, negocjacji, asertywności, sprzedaży oraz pokrewnych, z ponad 18 letnią praktyką zawodową na stanowiskach handlowych w dużych organizacjach, gdzie samodzielnie zbudowała solidne relacje z Klientami strategicznymi oraz wypracowała własne, sprawdzone metody osiągania celów. Ma doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych w wielu branżach, poparte ponad 10 000 godzin szkoleniowych w sali szkoleniowej głównie z obszaru sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta oraz zarządzania sprzedażą. Jej specjalizacja to także kompetencje miękkie, w tym obszar związany z motywowaniem, przywództwem oraz współpracą w Zespole. Ukończyła studia wyższe na kierunku Zarządzanie, Coaching i Mentoring w organizacji oraz Psychologia w Biznesie i Studia Podyplomowe z zakresu Analizy Transakcyjnej i Mediacje sądowe i pozasądowe.

Wiele kursów oraz certyfikatów potwierdzają jej uprawnienia, m.in.:

- ITAA – The International Transactional Analysis Association – praktyk Analizy Transakcyjnej 101
- Certyfikowany Konsultant DISC D3
- Akredytowany asesor CAADC
- Akredytowany trener Thomas PPA
- Akredytowany fasilitator APMG International
- Absolwentka Szkoły Zarządzania Sprzedażą McHayes&StewardGroup z dyplomem Praktyka Sprzedaży.



**Architekci  
Przedsiębiorczości**  
by FLOW