



system treningowy
Structogram®

OPARTY NA GENETYCE

Propozycja szkoleniowa

Dlaczego Structogram?

Bo liczby i zasoby same mówią za siebie:

od 40 lat
na rynku

22

materiały szkoleniowe
w 22 językach

1000
trenerów na całym
świecie

Ponad 1000 000
uczestników szkoleń

liczne nagrody

Structogram®

silne wartości

elastyczność i rezultaty

Cele i korzyści szkolenia

Naukowe podstawy analizy biostrukturalnej:

Znany amerykański badacz mózgu, prof. Paul D. MacLean udowodnił, że mózg człowieka składa się z trzech części, które odpowiadają za różne funkcje (funkcjonalna struktura mózgu). Pomimo różnic, te trzy bardzo różne części muszą nadal współpracować i komunikować się w ramach swojej trójdzielności, natomiast każda z nich przestrzega swoich własnych, ściśle określonych reguł gry. Ludzkie zachowanie to wynik wzajemnej zależności pomiędzy instynktowną reakcją **pnia mózgu**, emocjonalną i impulsywną reakcją **układu limbicznego** oraz trzeźwą i racjonalną reakcją **kory mózgowej**.

Każdy człowiek używa tych trzech części mózgu w różny, genetycznie uzależniony sposób, co w przypadku dorosłego człowieka ma niezmienny charakter.

We współpracy z MacLeanem, antropolog Rolf W. Schirm rozpoznał i określił typowe cechy osobowości lub też behawioryzmy w biostrukturze, które wykazują jasne powiązanie z trzema częściami mózgu. Na tej podstawie, podczas treningu powstaje katalog pytań, mających na celu określenie indywidualnego wpływu trzech części mózgu, odzwierciedlony w Structogramie®.

Przyczyna indywidualnego poziomu działania trzech części mózgu leży w neuroprzebiegu – homeostazie.

W przypadku ludzkiej osobowości, Analiza Biostrukturalna rozróżnia genetycznie uwarunkowaną, niezmienną strukturę podstawową oraz uwarunkowane środowisko, zmienne cechy, a na podstawie tego cechy osobowości lub behawioryzmy, które mogą ulec zmianie w perspektywie długoterminowej.

Structogram nie jest również sztywną typologią.

Z uwagi na konstrukcję Analizy Biostrukturalnej, ogółem istnieje 7 558 272 wariantów wyboru, co daje 412 możliwych wyników na tarczy Structogramu®. Dlatego, Structogram® przedstawia indywidualną wzajemną zależność pomiędzy trzema częściami mózgu na bardzo zróżnicowanych poziomach.

STRUCTOGRAM® od wielu lat udowadnia, że jest niezawodnym fundamentem rozwoju osobowości. Na całym świecie **ponad 1 milion ludzi** ze wszystkich branż biznesu, szczebli zarządzania i sprawujących różne funkcje wzięło udział w szkoleniach prowadzonych przez uprawnionych trenerów STRUCTOGRAMU®.

System treningowy Structogram® składa się z czterech następujących po sobie kroków:

1. Structogram 1 – Klucz do poznania siebie | 1 dzień
2. Structogram 2 – TRIOGRAM – Klucz do poznania drugiego człowieka | 1 dzień
3. Structogram 3 – Klucz do poznania klienta | 2 dni
4. Structogram 4 – Klucz do Przywództwa i Budowania Zespołu | 2 dni

Metoda Structogram® na świecie funkcjonuje już od ponad 40 lat. Największe firmy odkryły jej potencjał i przeszkoliły na całym świecie swoją kadrę, która dzięki wiedzy o 3 kolorach mózgu została lepiej przyporządkowana do zadań w firmie oraz skuteczniej trafia do klientów.

Korzystają z niej między innymi:

Bayer Schering Pharma Oy,
Espoo/Helsinki Berlin Chemie, Berlin
BMW, Zurich
Caterpillar, Brussels
Century 21, Santo Domingo
Coca Cola, Mexico D.F.
Credit Suisse, Zurich
GlaxoSmithKline, Munich
Hôpital Militaire, Marseille
IBM, Vienna
ING/Postbank, Amsterdam
Microsoft, Unterschleißheim/Munich
Nestlé/Maggi, Frankfurt
O2, Munich

Peugeot, Saarbrücken
Police South Holland, den Haag
Postfinance, Bern
Rehau International, Rehau/Morhange/Barcelona
Russian Insurance Center, Moscow
Securitas Security Services, Düsseldorf
Siematic, Philadelphia Siemens,
Nuremberg
Swisscom, Zurich
Tchibo, Hamburg
Union Investment Private Funds, Frankfurt
Volkswagen, Wolfsburg/Hannover
WNS Global Services Polska, Gdańsk



Plan szkolenia oraz certyfikat

Trening Structogram® trwa od godz. 10.00-17.00. Agenda szkolenia została przemyślana i poukładana w optymalny sposób na bazie badań nad mózgiem.

Co otrzymasz na szkoleniu?

Oryginalny szwajcarski materiał treningowy Structogram® z miejscem na notatki, ćwiczeniami i analizą.

Firmowy długopis

Międzynarodowy Certyfikaty uczestnictwa w treningu wydawane w języku polskim oraz angielskim

Samą praktykę do zastosowania

PROWADZĄCY SZKOLENIE

Anna Kotańska

Jestem Master Trenerem Structogram UK, metody rozwojowo-
-edukacyjnej, dzięki której ludzie prawdziwie poznają siebie i
mogą być krok przed swoimi zachowaniami.

Structogram od ponad 40 lat skutecznie pomaga na całym świecie
największym korporacjom, średnim przedsiębiorstwom oraz
osobom takim jak TY!

Posiadam 17 lat doświadczenia w sprzedaży oraz 7 lat doświadczenia
w zarządzaniu zespołem sprzedawców.

Obecnie zajmuje się tym co kocham – prowadzę szkolenia , dzięki
którym pomagam innym osiągać ich marzenia i cele.

Moja pasją jest rozwój osobisty i odkrywanie potencjału ludzkiego.



Analiza Biostrukturalna i wynikający z niej system Structogram® powstał w wyniku wykorzystania wiedzy uzyskanej podczas genetycznych badań nad mózgiem i uzyskał dobitne potwierdzenie w bieżących wynikach odnotowanych w dyscyplinach antropologicznych, jak również naukach o systemach.

STRUCTOGRAM 1 – KLUCZ DO POZNANIA SIEBIE

Oparty na genetyce, jedyny trening naturalnych zachowań i podejścia do życia.

Człowiek nie rodzi się jako niezapisana tablica, lecz niesie ze sobą spuściznę ewolucyjną, która wpływa na jego zachowanie.

Prof. dr Felix von Cube, specjalista w zakresie biologii ewolucyjnej i badań nad zachowaniem

Trzy różne mózgi współdziałają jako jeden mózg trójdzielny. Wszystkie trzy mózgi stale w sposób charakterystyczny dla każdego z nich wpływają na zachowanie człowieka i każdą jego reakcję. Z reguły w podobnych sytuacjach u różnych ludzi dominują różne mózgi, a udział każdego z pozostałych mózgów jest także bardzo zróżnicowany.

Nasilenie wpływu trzech mózgów/obszarów mózgu jest uwarunkowane genetycznie i określa podstawową strukturę tzw. biostruktury osobowości człowieka. Każdy człowiek ma do dyspozycji wszystkie trzy mózgi, lecz nie każdy z mózgów ma równe szanse, by zdecydować o zachowaniu człowieka.

Dlatego w pozornie porównywalnych sytuacjach zazwyczaj jeden z mózgów bardziej lub częściej „stawia na swoim”: u niektórych ludzi intuicyjny i instynktowny pień mózgu, u innych emocjonalne i impulsywne międzymózgowie, a u jeszcze innych racjonalne i opanowane kresomózgowie.

Te mózgi zostały umownie określone w Structogramie® trzema kolorami: zielony, czerwony i niebieski. Na szkoleniu Structogram® - klucz do poznania siebie, uczestnik dowiaduje się, która część dominuje w jego mózgu, dzięki czemu może zacząć prowadzić życie i pracę w zgodzie ze sobą.

Czy Ty też miałeś w życiu takie sytuacje, w których musiałeś robić coś wbrew sobie?

Wiedza o mózgu pozwala przestać wychodzić z własnej skóry, frustrować siebie czy męczyć się z pewnymi ludźmi. Dzięki niej zaczniesz wreszcie lepiej rozumieć siebie i codziennie pielęgnować dobry obraz siebie. Biznesowe i prywatne zachowania innych staną się dla Ciebie bardziej zrozumiałe, dzięki czemu zyskasz ogromną przewagę w komunikacji z klientami, pracownikami, partnerem oraz rodziną.



Szczególnymi zaletami Structogramu® są jego prostota, szybkość, zapamiętywana wizualizacja wyników, a przede wszystkim jest to łatwa i bezpośrednia metoda przekazywania umiejętności.

Jakie będziesz miał z tego korzyści?

podkreślisz własną wiarygodność,

zbudujesz zaufanie dzięki swoim mocnym stronom,

zoptymalizujesz swoje rezultaty i wykorzystasz swój naturalny potencjał w pracy z innymi,

zbudujesz w sposób naturalny, zgodny ze swoją biostrukturą, pozycję lidera wśród pracowników swojego zespołu.

Agenda szkolenia

Szkolenie jednodniowe

Moduł I

Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.
- Ćwiczenia integracyjne.

Moduł II

Funkcjonowanie mózgu a funkcjonowanie ludzi

- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Dlaczego postrzegasz pewne rzeczy inaczej niż inni i jaki wpływ ma na to aktywność poszczególnych części mózgu?
- Jak działa Structogram® ?

Moduł III

Analiza biostrukturalna: klucz do Twojego potencjału

- Analiza Twojej biostruktury: jaki wpływ na Twoje postrzeganie świata mają poszczególne kolory i ich relacja w Twojej biostrukturze?
- Jakie szanse dla Ciebie wiążą się z wykorzystaniem Twojej biostruktury?
- Jakie wyzwania związane z Twoją biostrukturą możesz napotykać?

Moduł IV

Jak wykorzystasz swoją biostrukturę, by uwolnić potencjał

- Rozpoznanie swojego potencjału – Twoje silne strony i możliwości ich wykorzystania w pracy.
- Twoje słabe strony - jak je zrekompensować swoimi mocnymi stronami?
- Zaufanie a biostruktura.

Moduł V

Jak efektywnie zarządzać sobą w oparciu o swoją biostrukturę

- Zwiększ efektywność wykonywania swoich obowiązków.
- Buduj naturalną wiarygodność.
- Przygotuj się do wprowadzania zmian w firmie.
- Wypracuj schemat osiągnięcia celów i automotywacji.

Moduł VI

Zakończenie szkolenia

- Podsumowanie szkolenia.
- Rozdanie certyfikatów.
- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

Klucz do sukcesu w życiu biznesowym i prywatnym? Rozpoznanie drugiego człowieka!

W dzisiejszych czasach mnóstwo osób, swoim sposobem komunikacji, zamyka drzwi do porozumienia i podjęcia współpracy i współdziałania. Zarówno w biznesie, jak i w życiu prywatnym, wykazują się brakiem refleksji, brakiem wycucia i używaniem słów, których kompletnie nie rozumie, lub nie stosuje ich rozmówca. Słaba komunikacja nie tylko przekłada się na niskie zarobki. Jeżeli nie potrafisz porozumieć się ze swoim partnerem, jeżeli są między Wami spięcia i dochodzi często do kłótni, przenosisz je na pole zawodowe i nie możesz normalnie skupić się na zarabianiu pieniędzy.

Na szkoleniu Structogram 2 – Triogram, uczymy rozpoznawać, co myśli i czuje Twój rozmówca i przeprowadzania rozmowy w jego języku. To trochę tak, jakbyś dostał klucz do jego umysłu!

Oto jakie umiejętności posiadasz po szkoleniu:

- po treści maila, rozmowie, sposobie ubierania się, będziesz umiał rozpoznać, kim jest Twój rozmówca i dobrać odpowiednie słownictwo, aby przekonać go do Twojego pomysłu;
- będzie Ci się łatwiej współpracowało z ludźmi;
- będziesz lepszym handlowcem, ponieważ nauczysz się mówić językiem Twojego klienta; staniesz się sprytniejszym rozmówcą i negocjatorem; w Twoich związkach będzie mniej frustracji i spięć;
- lepiej poznasz tych, których myślałeś, że znasz doskonale;
- staniesz się lepszym szefem dzięki odpowiedniej komunikacji ze swoim zespołem; uporządkujesz wiedzę na temat ludzi.

Structogram 2 – TRIOGRAM, to niepowtarzalne narzędzie do rekrutacji.

Agenda szkolenia

Szkolenie jednodniowe

Moduł I

Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.
- Ćwiczenia integracyjne.

Moduł II

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 III

Rozpoznawanie biostruktury innych ludzi

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

Moduł IV

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?

Zakończenie szkolenia

- Podsumowanie poznanej wiedzy.
- Rozdanie certyfikatów.
- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

Dlaczego ponad 80% nowo powstałych biznesów upada do 5 lat? Dlatego, że próbują sprzedać to, co muszą sprzedać a nie to, czego chce klient!

Co mamy na myśli? Rozpoznając biostrukturę drugiej osoby, wiedząc, że kładzie nacisk na liczby, fakty, czy tu i teraz, nie będziesz skupiał się na miłej atmosferze, rozmowie o rodzinie i przeszłości, bo tej osobie na tym nie zależy. Jeżeli tak będzie, możesz stracić klienta. Zamiast tego, zyskaj przewagę nad konkurencją, stosując język, w którym myśli Twój klient!

Na szkoleniu Structogram® 3 – Klucz do poznania klienta, poznasz fazy procesu kontaktu z klientem – przygotowanie, pierwszy kontakt, faza informacji, rozpoznawanie motywów zakupowych i decyzyjnych ludzi, follow-up – co może jeszcze otrzymać klient, żeby został na dłużej, bądź wrócił.

Naucz się przedstawiać swój produkt w 3 kolorach mózgu i stwórz "gotowca" na spotkania!

Dowiesz się, do kogo swoje komunikaty kierują najbardziej znane marki i po czym to rozpoznać. Rozpoznasz grupę docelową największych firm po opakowaniu, czcionce, stylu strony internetowej oraz słowach. Dowiesz się, dlaczego Twoje oferty czy opis nie docierają do wszystkich klientów, na których Ci zależy. Dowiesz się, jak tworzyć strony internetowe, teksty marketingowe oraz reklamy na Facebooku w 3 kolorach.

**To, jak i co ludzie kupują,
zapisane jest w ich mózgu.
Rozszyfruj z nami ten kod i
trafiaj w samo sedno
decyzyjne Twojego klienta!**



Agenda szkolenia

Moduł I

Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników.
- Przedstawienie celów.
- Ćwiczenia integracyjne.

Moduł II

Istota sprzedaży: produktu, idei, wiedzy

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznana istota.

Moduł III

Decyzja kupna

- Motywy zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

Moduł IV

Sygnaly produktu

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

Moduł V

Narzędzia wspierające przekaz produktu

Szkolenie dwudniowe

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

Moduł VI

Sprzedaż : faza kontaktu

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

Moduł VII

Sprzedaż: faza informacji

- Analiza potrzeb.
- Motywy zakupu.
- Opory zakupu.

Moduł VIII

Sprzedaż : faza transakcji

- Sygnały zakupu .
- Transakcja.
- Follow-up.

Moduł IX

Zakończenie szkolenia

- Podsumowanie poznanej wiedzy.
- Rozdanie certyfikatów.
- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

Jak maksymalnie zaangażować Twój zespół do efektywnej pracy?

Z pewnością wiesz, że Twoi współpracownicy są różni i trafiasz do nich różnymi sposobami komunikacji. Dla jednych kluczem będzie jak najwięcej danych liczbowych, inni skupią się na rezultatach, a pozostali na pierwszym miejscu będą stawiali to, w jaki sposób będą czuli się pod wpływem tego, jak zarządzasz!

Możesz mieć najlepszy produkt lub usługę, jednak jeżeli ludzie ciągle odchodzą z Twojego zespołu lub często zatrudniasz nowych pracowników, to ponosisz ogromne koszty, nie tylko finansowe.

„No dobrze”, pomyślisz. „Ale nie widzę takich efektów po pracy moich pracowników, jakich bym oczekiwał. Nie są otwarci, nie dzielą się swoimi odczuciami w momencie omawiania strategii, nie mówią głośno o ich problemach i przenoszą złe wspomnienia z poprzednich prac. Jak mam w takim razie motywować swój zespół i nie szukać ciągle nowych ludzi?”

Ludzie z natury są bardzo zaangażowani i nie boją się ciężkiej pracy. Jedyne, czego potrzebują, to odpowiednich warunków do tego, aby móc w pracy być sobą i być traktowanym tak, jak oni by tego chcieli, a nie tak jak Ty myślisz, że chcieliby. To powoduje, że dają z siebie 100%, a Twoja firma odnotowuje rosnące zyski.

Być może przeczytasz coś, na co nie jesteś gotowy... jednak tylko to pozwoli Ci iść dalej. Borykasz się ze zbyt częstą rekrutacją i nie jesteś zadowolony ze swojego zespołu... Prawda jest taka, że może nie o nich, tylko o Ciebie chodzi.

Agenda szkolenia

Szkolenie dwudniowe

Moduł I

Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników.
- Przedstawienie celów.
- Ćwiczenia integracyjne.

Moduł II

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 III

Przewodzenie samemu sobie

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

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

Praca zespołu

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

Moduł VI

Rekrutacja pracowników

- Jak przeprowadzić rekrutację?
- Nowy pracownik w zespole.

Moduł VII

Zakończenie szkolenia

- Podsumowanie poznanej wiedzy.
- Rozdanie certyfikatów.
- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

INWESTYCJA

Obejmuje:

- honorarium trenera;
- koszty dojazdu trenera;
- koszty opracowania oraz przygotowania materiałów szkoleniowych (w ramach materiałów szkoleniowych każdy z uczestników otrzymuje książkę na licencji szwajcarskiej);
- koszty przygotowania międzynarodowych certyfikatów dla uczestników szkolenia;
- koszty związane z przygotowaniem, przeprowadzeniem oraz podsumowaniem ankiet oceniających efektywność szkolenia;
- rezultaty, które natychmiast dostrzeżesz,
- wyjątkową atmosferę - GRATIS :-)