



Uniwersytet WSB  
Merito w Poznaniu



## Akademia doradców sprzedaży

Numer usługi 2024/06/25/7405/2197241

📍 Poznań / stacjonarna

📚 Studia podyplomowe

🕒 128 h

📅 05.10.2024 do 29.06.2025

5 450,00 PLN brutto

5 450,00 PLN netto

42,58 PLN brutto/h

42,58 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Studia są przeznaczone dla osób rozpoczynających pracę na stanowisku handlowca / sprzedawcy, przekwalifikujących się na sprzedaż doradcą bądź dla osób, które chcą zwiększyć swoją skuteczność poprzez wzrost wyników sprzedażowych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	18
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	33
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	30-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	128
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
<b>Zakres uprawnień</b>	Studia podyplomowe

## Cel

### Cel edukacyjny

Głównym celem programu jest rozwój i wzmocnienie kluczowych kompetencji sprzedażowych, komunikacyjnych, negocjacyjnych oraz umiejętności zastosowania konkretnych narzędzi sprzedażowych w praktyce potrzebnych do efektywnej pracy w dziedzinie doradztwa sprzedaży. Studia w obszarze doradztwa sprzedaży zapewniają rozwój kompetencji interpersonalnych, co jest kluczowe w branży handlowej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>Wiedza</b> - Znajomość procesów i technik sprzedażowych - Zrozumienie narzędzi i metod wspierających sprzedaż doradcą - Świadomość znaczenia marki osobistej i komunikacji w sprzedaży	- Wymienia i opisuje procesy sprzedaży, w tym model TKO, - Opisuje narzędziami takimi jak DiSC	Test teoretyczny
<b>UMIEJĘTNOŚĆ</b> - Skutecznie prowadzi proces sprzedaży - Analizuje i adaptuje siebie do różnych stylów zachowań klientów - Buduje i wzmacnia markę osobistą oraz autoprezentację	- Przedstawienie własnej skutecznej oferty handlowej - Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi	Wywiad swobodny
		Prezentacja
<b>SPOŁECZNE</b> - Samoświadomość - Podejmowanie trafnych decyzji w relacjach sprzedażowych - Budowanie skutecznych i długotrwałych relacji z klientem - Skuteczna komunikacja nie tylko z klientem, ale również wew. firmy	- Budowanie relacji z klientem - lista stałych klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

### Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z zadania problemowego, projektu i egzaminu końcowego

## Program

### BAZA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY/DORADCY (16 godz.)

- na czym opiera się model TKO
- proces sprzedaży krok po kroku
- zasady obsługi klienta
- rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej
- przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej
- domykanie i finalizowanie sprzedaży

### BADANIE OSOBOWOŚCI DISC - STYLE ZACHOWAŃ (16 godz.)

- Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań
- Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)
- Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
- Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm

### MARKA OSOBISTA - HANDLOWIEC-DORADCA JAKO EKSPERT (8 godz.)

- czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
- budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
- co można zyskać dzięki marce osobistej
- wizerunek vs marka osobista

### AUTOPREZENTACJA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- czym jest prezentacja handlowa
- elementy autoprezentacji
- jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
- dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
- budowanie relacji sprzedażowych

### NARZĘDZIA POZYSKANIA I UTRZYMANIA KLIENTA (8 godz.)

- zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
- aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- zasada „pokaż ludzką twarz”
- odśłona intencji
- odzwierciedlenie
- parafraza
- modelowanie
- pytania pogłębiające
- co zaburza skuteczną komunikację

### JĘZYK MARKETINGU (8 godz.)

- czym jest język korzyści
- znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
- budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
- co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
- jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą

### TYPOLOGIA KLIENTÓW (8 godz.)

- Typologia klientów

- dostosowanie komunikacji do różnych typów klientów
- rozpoznanie sposobów myślenia klientów
- rozpoznanie stylów działania i podejmowania decyzji w zależności od klienta

#### COACHING NARZĘDZIOWY (8 godz.)

- czym jest coaching narzędziowy
- zasady coachingu narzędziowego
- zastosowanie coachingu w praktyce
- realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

#### WARTOŚCI DODANE I BUYER PERSONA (16 godz.)

- struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
- w jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży
- czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
- budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

#### TRENING NEGOCJACYJNY (16 godz.)

- osobiste kompetencje negocjatora
- odporność psychiczna
- procesy negocjacji
- techniki negocjacji i targowania się
- obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
- aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
- komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

#### OFERTA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- oferta, która sprzedaje
- elementy skutecznej oferty
- jak sprawdzić skuteczność oferty
- różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty
- oferta vs prezentacja doradcy sprzedaży

#### AUTORSKIE MODELE SPRZEDAŻY - PRELEKCJE PRAKTYKÓW + SESJE Q&A (8 godz.)

- spotkania z praktykami
- prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi
- wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

#### SEMINARIUM (8 godz.)

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

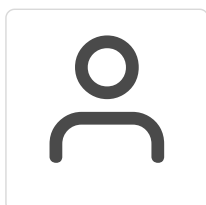
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	42,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	42,58 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

### Karolina Białoskurska

Kierownik ds. Kluczowych Klientów w TZF Polfa. Posiada doskonale umiejętności zarządzania. Skutecznie negocjuje kontrakty z kluczowymi partnerami spółki. Specjalizuje się w: - sporządzaniu szczegółowych raportów i analiz rynku, - monitorowaniu aktywności konkurencji, - tworzeniu strategii krótko- i długoterminowej. Odpowiada za wdrażanie strategii marketingowej. Współpracuje z innymi działami spółki w ramach zarządzania budżetem promocyjnym. Doświadczona negocjatorka, badająca potrzeby klienta biznesowego. Wyciąga istotne wnioski i udziela wsparcia klientom w zakresie realizacji ustaleń wynikających ze współpracy. Posiada bogate, dziesięcioletnie doświadczenie w branży farmaceutycznej, w tym w pracy dla międzynarodowej firmy farmaceutycznej. Z wykształcenia magister- menedżer sprzedaży, marketingu i PR. Podnosiła kompetencje menedżerskie na studiach podyplomowych w Akademii Menedżera w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. W wolnym czasie dzieli się wiedzą i doświadczeniem na Państwowej Akademii Nauk Stosowanych we Włocławku. Jej pasją jest nie tylko rozwijanie siebie, lecz także wspieranie innych w osiąganiu celów w dziedzinie sprzedaży.



2 z 3

### Małgorzata Nowak

Praktyk biznesu, od 23 lat wspiera menedżerów i organizacje we wzroście kompetencji przyszłości: przywództwa, zarządzania, komunikacji i pracy w grupie.

W roli trenera i coacha specjalizuje się w cyklach warsztatów oraz pracach 1:1, rozwijających kompetencje menedżerskie, trenerskie, negocjacyjne i sprzedażowe. W doświadczeniu posiada także współtworzenie wspólnie z Klientami standardów sprzedaży i obsługi klienta oraz ich wdrożenia w organizacjach.

W roli konsultanta rozpoznaje potrzeby różnych sił w organizacji, a następnie na ich podstawie projektuje w ścisłej współpracy z Klientami szyte na miarę działania rozwojowo – wdrożeniowe, ukierunkowane na praktyczne wdrożenia i osiągnięcie zakładanych rezultatów.

Wykładowca MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej, Studiów Podyplomowych Akademia Menedżera w Wyższej Szkole Bankowej w Warszawie, Bydgoszczy i Toruniu.

Drogę zawodową rozpoczęła w 1991 roku w branży medialnej i FMCG. Pracowała w działach sprzedaży: Super Express, Coca Cola i Trade Press. W latach 2000 – 2017 współpracowała z Grupą Szkoleniową Kontrakt OSH jako menedżer projektów, trenerka, konsultant i coach. Koordynowała projekt Akademia Trenera Biznesu i była opiekunem grupy. Od 2017 buduje na rynku własną markę szkoleniową Innowacja



3 z 3

## Katarzyna Zdulska

Odpowiadała za założenia strategiczne i wdrożeniowe do kampanii w mediach offline i online. Sprawowała pieczę nad złożonymi budżetami. Ma doświadczenie w prowadzeniu działań reklamowych i PR, operacyjnym zarządzaniu narzędziami do komunikacji marketingowej, weryfikowaniu efektywności przedsięwzięć promocyjnych oraz organizacji eventów. Bliska jest jej ideologia tworzenia wartości dodanej w odpowiedzi na insighty i umacniania wizerunku przez akcje z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Jest wykładownicą na studiach wyższych z marketingu i strategii marketingowych.

Współpracowała z wieloma agencjami reklamowymi, kieruje projektami finansowanymi ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Wielokrotnie kierowała kilku lub kilkunastoosobowym zespołem, z którym realizowała kompleksowe działania promocyjne i wizerunkowe, zawierające tworzenie kampanii do mediów tradycyjnych i internetowych, kreację treści graficznych i informacyjnych do narzędzi komunikacji z rozbudowanymi grupami odbiorców, eventy, czy też media relations i sponsoring. Planowała, wdrażała i rozliczała kampanie o zasięgu krajowym i międzynarodowym.

Od ponad 14 lat pracuje w obszarze marketingu, w tym od ponad 12 na stanowiskach kierowniczych. Uczestniczyła w tworzeniu i wdrażaniu strategii marketingowej dla Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu obecnie Uniwersytet WSB Merito, który obecnie jest jedną z bardziej rozpoznawalnych marek w branży edukacji prywatnej. Wcześniej, pracując w branży motoryzacyjnej, miała oka

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf bądź na platformie moodle. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,
- katalogu bibliotecznego,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

### Warunki uczestnictwa

Zgodnie z regulaminem zapisów na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, należy zapisać się również poprzez formularz online znajdujący się na stronie: [www.wsb.pl/rekrutacja/krok1](http://www.wsb.pl/rekrutacja/krok1) oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji WSB Merito w Poznaniu

### Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia

- spełnienie warunków rekrutacyjnych

#### Warunki zaliczenia

1. Własna skuteczna oferta handlowa (forma graficzna + logiczna prezentacja)
2. Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi (na bazie wiedzy wykorzystanej podczas studiów i w praktyce)

#### Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami, studiami przypadków, treningami i symulacją biznesową, dzięki którym uczestnicy mogą na bieżąco weryfikować swoje umiejętności menedżerskie.

#### Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty i niedziele od 9:00 do 16:00
- wyjątkowo mogą pojawić się zajęcia w piątki w godz 16:00-21:00 (forma online)

## Informacje dodatkowe

#### Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

#### Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 128 godzin dydaktycznych = 96 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

## Adres

ul. Powstańców Wielkopolskich 5  
61-895 Poznań  
woj. wielkopolskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:

1. VIII LO ul. H. Cegielskiego 1
2. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu ul. Powstańców Wielkopolskich 2a (budynek BR)

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Katarzyna Jakubiak**

**E-mail** [katarzyna.jakubiak@wsb.poznan.pl](mailto:katarzyna.jakubiak@wsb.poznan.pl)

**Telefon** (+48) 616 553 369