



sprawny.marketing  
sp. z o.o.



## Szkolenie Psychologia sprzedaży

Numer usługi 2024/06/25/10220/2197243

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 27.09.2024 do 27.09.2024

1 439,10 PLN brutto

1 170,00 PLN netto

179,89 PLN brutto/h

146,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"><li>Szkolenie skierowane jest do osób, które pracują w dziale marketingu i sprzedaży lub po prostu chcą w świadomy sposób, w oparciu o wiedzę z zakresu psychologii, podszkolić swoje umiejętności sprzedażowe.</li></ul>
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	23-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Psychologia sprzedaży" potwierdza przygotowanie do samodzielnego planowania i realizacji swojej pracy, poprzez poprawę koncentracji uwagi i pamięci.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prezentuje swoją ofertę w sposób skuteczny, dzięki umiejętności zrozumienia swojego klienta	Uczestnik opiera swoją sprzedaż na wiedzy psychologicznej	Test teoretyczny
	Uczestnik radzi sobie w sytuacjach trudnych, występujących w procesie sprzedażowym	Test teoretyczny
	Uczestnik dopasowuje komunikację, aby zdobyć zaufanie odbiorcy	Test teoretyczny
	Uczestnik pracuje nad motywacją, na podstawie psychologii emocji	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Brak podziału na grupy.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego. Walidator jest autorem testu.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Motywacja
- Typy osobowości klientów
- Potrzeby klienta
- Język i style komunikacji
- Emocje

- Sytuacje problematyczne w procesie sprzedaży
- Kreatywne wychodzenie z problemów

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Wprowadzenie: czym dla Ciebie jest sprzedaż i na czym polega proces sprzedaży z punktu widzenia psychologii? - dyskusja	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	10:00	10:30	00:30
<b>2 z 9</b> Kim jest Twój klient?	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	10:30	11:30	01:00
<b>3 z 9</b> Przerwa kawowa	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	11:30	11:45	00:15
<b>4 z 9</b> Emocje i motywacja	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	11:45	13:15	01:30
<b>5 z 9</b> Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	13:15	14:15	01:00
<b>6 z 9</b> Psychologia komunikacji	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	14:15	14:45	00:30
<b>7 z 9</b> Sesja pytań i odpowiedzi – zakończenie bloku teoretycznego	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	14:45	15:45	01:00
<b>8 z 9</b> Przerwa kawowa	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	15:45	16:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>9 z 9</span> Trudne sytuacje w procesie sprzedaży – jak w kreatywny sposób sobie z nimi radzić? Case study + warsztaty + walidacja usługi	Dagmara Kokoszka-Lassota	27-09-2024	16:15	18:00	01:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 439,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 170,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	179,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	146,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dagmara Kokoszka-Lassota

Dyplomowana specjalistka ds. psychologii marketingu i sprzedaży oraz cyberbezpieczeństwa. Trenerka technik pamięciowych oraz ekspertka ds. digital marketingu z ponad 11-letnim doświadczeniem. Pasjonatka Facebook Ads i psychologii mediów społecznościowych. Jako członek międzynarodowej organizacji The Neuromarketing Science and Business Association (NMSBA) rozwija się w zakresie neuromarketingu i badań dotyczących mózgu człowieka.

Od lat prowadzi szkolenia, warsztaty i prelekcje na ogólnopolskich wydarzeniach. Jest właścicielką szkoły pamięci i koncentracji uwagi SPW Zielona Góra. Prywatnie mama trójki dzieci, żona i miłośniczka książek.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały trenera, wysyłane po szkoleniu.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

**Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.**

## Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu online niezbędne jest stabilne połączenie z Internetem oraz:

- komputer stacjonarny/laptop/tablet,
- kamera, mikrofon, głośniki lub słuchawki.

**Uczestnik połączy się z wirtualną salą szkoleniową dzięki dostępowi (link do platformy ZOOM), wysłanemu dzień przed szkoleniem przez Realizatora usługi. Ważność dostępu obowiązuje do momentu zakończenia szkolenia.**

## Warunki techniczne

**Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy ZOOM.**

**W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:**

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

**Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.**

## Kontakt



**Monika Bartnikowska**

**E-mail** [monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl](mailto:monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl)

**Telefon** (+48) 577 331 077