

**Akademia Sprzedaży i Zarządzania**

Numer usługi 2024/07/18/14574/2227651

**3 610,00 PLN** brutto

3 610,00 PLN netto

103,14 PLN brutto/h

103,14 PLN netto/h

Centrum

Edukacyjno

Consultingowe

CONCRET Anna

Urbańska



Grudziądz / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

35 h

24.01.2025 do 24.02.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	23-01-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	35
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do rdo osiągnięcia poprawnych relacji z klientem, pracownikiem i unikania zbędnych konfliktów. Podczas szkolenia zostanie przygotowany do skutecznego finalizowania transakcji i wyróżniania się na rynku pracy. Usługa przygotowuje do rozróżniania stylów kierowania zespołem i budowania zespołu opartego na zaufaniu. Będą umieli efektywnie prowadzić zespoły sprzedażowe, stosować zaawansowane techniki sprzedaży, negocjacji i budowania relacji z klientami, a także integrować strategii

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobył umiejętność szybszego dostosowania oferty do klienta.	Formułuje odpowiednie komunikaty do poszczególnej grupy osób, używając poprawnych słów.	Test teoretyczny
Zyskał lepsze doświadczenie jak wyróżniać się w swojej branży	Potrafi tworzyć treści i wypowiedzi z wykorzystaniem odpowiednich technik komunikacji	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność motywowania poszczególnych pracowników oraz wykorzystuje potencjał w relacjach z innymi.	Posługuje się odpowiednią komunikacją i potrafi przydzielać zadania do odpowiednich pracowników.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność efektywniejszego dostosowania oferty do potrzeb klienta.	Tworzy oferty dopasowane do różnych typów klienta.	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.

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

Tak.

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

Tak.

# Program

## Dzień 1: Podstawy sprzedaży i zarządzania

- Wprowadzenie do szkolenia
- Omówienie oczekiwań uczestników
- Ćwiczenia integracyjne
- Podstawy sprzedaży: techniki i narzędzia
- Podstawy zarządzania: role i odpowiedzialności

## Dzień 2: Zaawansowane techniki sprzedaży

- Budowanie relacji z klientami
- Techniki negocjacyjne
- Uzyskiwanie i utrzymywanie lojalności klientów

## Dzień 3: Zarządzanie zespołem sprzedażowym

- Rekrutacja i selekcja personelu sprzedażowego
- Motywowanie zespołu
- Rozwój pracowników

## Dzień 4: Strategie sprzedaży

- Integracja strategii sprzedaży
- Analiza rynku i konkurencji
- Wykorzystanie danych do optymalizacji strategii

## Dzień 5: Symulacje i studia przypadków

- Praktyczne symulacje sprzedażowe i zarządzanie sytuacjami
- Analiza studiów przypadków
- Podsumowanie i dyskusja o dalszym rozwoju uczestników
- Walidacja - test teoretyczny

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 37

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 37</b> Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	24-01-2025	10:00	10:15	00:15
<b>2 z 37</b> Podstawy sprzedaży i zarządzania	Anna Urbańska	24-01-2025	10:15	11:30	01:15
<b>3 z 37</b> Przerwa	Anna Urbańska	24-01-2025	11:30	11:45	00:15
<b>4 z 37</b> Podstawy sprzedaży - techniki i narzędzia	Anna Urbańska	24-01-2025	11:45	13:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 37 Przerwa	Anna Urbańska	24-01-2025	13:00	14:00	01:00
6 z 37 Podstawy zarządzania: role i odpowiedzialności	Anna Urbańska	24-01-2025	14:00	15:30	01:30
7 z 37 Przerwa	Anna Urbańska	24-01-2025	15:30	15:45	00:15
8 z 37 Podstawy zarządzania: role i odpowiedzialności	Anna Urbańska	24-01-2025	15:45	17:00	01:15
9 z 37 Zaawansowane techniki sprzedaży	Paweł Jarząbek	25-01-2025	10:00	11:30	01:30
10 z 37 Przerwa	Paweł Jarząbek	25-01-2025	11:30	11:45	00:15
11 z 37 Budowanie relacji z klientami	Paweł Jarząbek	25-01-2025	11:45	13:00	01:15
12 z 37 Przerwa	Paweł Jarząbek	25-01-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 37 Techniki negocjacyjne	Paweł Jarząbek	25-01-2025	14:00	15:30	01:30
14 z 37 Przerwa	Paweł Jarząbek	25-01-2025	15:30	15:45	00:15
15 z 37 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Anna Urbańska	26-01-2025	10:00	11:30	01:30
16 z 37 Przerwa	Anna Urbańska	26-01-2025	11:30	11:45	00:15
17 z 37 Rekrutacja i selekcja personelu sprzedażowego	Anna Urbańska	26-01-2025	11:45	13:00	01:15
18 z 37 Przerwa	Anna Urbańska	26-01-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>19 z 37</b> Motywowanie zespołu	Anna Urbańska	26-01-2025	14:00	15:30	01:30
<b>20 z 37</b> Przerwa	Anna Urbańska	26-01-2025	15:30	15:45	00:15
<b>21 z 37</b> Uzyskiwanie i utrzymywanie lojalności klientów	Paweł Jarząbek	26-01-2025	15:45	17:00	01:15
<b>22 z 37</b> Rozwój pracowników	Anna Urbańska	26-01-2025	15:45	17:00	01:15
<b>23 z 37</b> Strategie sprzedaży	Anna Urbańska	27-01-2025	10:00	11:30	01:30
<b>24 z 37</b> Przerwa	Anna Urbańska	27-01-2025	11:30	11:45	00:15
<b>25 z 37</b> Integracja strategii sprzedaży	Anna Urbańska	27-01-2025	11:45	13:00	01:15
<b>26 z 37</b> Przerwa	Anna Urbańska	27-01-2025	13:00	14:00	01:00
<b>27 z 37</b> Analiza rynku i konkurencji	Anna Urbańska	27-01-2025	14:00	15:30	01:30
<b>28 z 37</b> Przerwa	Anna Urbańska	27-01-2025	15:30	15:45	00:15
<b>29 z 37</b> Wykorzystanie danych do optymalizacji strategii	Anna Urbańska	27-01-2025	15:45	17:00	01:15
<b>30 z 37</b> Symulacje i studia przypadków	Paweł Jarząbek	31-01-2025	10:00	11:30	01:30
<b>31 z 37</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	31-01-2025	11:30	11:45	00:15
<b>32 z 37</b> Praktyczne symulacje sprzedażowe i zarządzanie sytuacjami	Paweł Jarząbek	31-01-2025	11:45	13:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>33 z 37</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	31-01-2025	13:00	14:00	01:00
<b>34 z 37</b> Analiza studiów przypadków	Paweł Jarząbek	31-01-2025	14:00	15:30	01:30
<b>35 z 37</b> Przerwa	Paweł Jarząbek	31-01-2025	15:30	15:45	00:15
<b>36 z 37</b> Podsumowanie i dyskusja o dalszym rozwoju uczestników	Paweł Jarząbek	31-01-2025	15:45	16:45	01:00
<b>37 z 37</b> Walidacja - test teoretyczny	-	31-01-2025	16:45	17:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 610,00 PLN
Koszt usługi netto	3 610,00 PLN
Koszt godziny brutto	103,14 PLN
Koszt godziny netto	103,14 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



**1 z 2**

### Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji 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, Anthonego 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

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consulingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. 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

## Adres

ul. Mieszka I 7D  
Grudziądz  
woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



### Weronika Dzikowska

**E-mail** [veronika@dnawbiznesie.pl](mailto:veronika@dnawbiznesie.pl)

**Telefon** (+48) 664 338 070