



AKADEMIA  
ROZWOJU  
OSOBISTEGO  
"KOMPAS"  
MAŁGORZATA  
DUDEK



## Sprzedaż 3.0

Numer usługi 2024/10/01/8826/2337953

📍 Olsztyn / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.01.2025 do 15.01.2025

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie "Sprzedaż 3.0" skierowane jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• przedsiębiorców, właścicieli, menadżerów</li><li>• kierowników,</li><li>• pracowników, sprzedawców, przedstawicieli handlowych, którzy na co dzień mają do czynienia z procesem sprzedaży, pracują na stanowiskach związanych ze sprzedażą, aktywnie pozyskują klientów dzięki zastosowaniu odpowiednich technik i taktyk sprzedażowych.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	07-01-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<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

Szkolenie "Sprzedaż 3.0" przygotowuje uczestnika do efektywnych działań sprzedażowych oraz strategicznego projektowania procesów sprzedażowych przy wykorzystaniu narzędzi i technik sprzedaży.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
pozyskuje wiedzę na temat skutecznych narzędzi i technik sprzedażowych	wymienia i charakteryzuje techniki sprzedażowe	Test teoretyczny
	wymienia i charakteryzuje narzędzia sprzedażowe	Test teoretyczny
analizuje potrzeby klienta	zadaje odpowiednie pytania sprzedażowe	Test teoretyczny
	charakteryzuje, jakie bariery klienta występują w procesie sprzedaży	Test teoretyczny
	wymienia zasady stosowania języka korzyści	Test teoretyczny
buduje relacje z klientami	wymienia elementy niezbędne do budowania relacji z klientami	Test teoretyczny
	wymienia elementy etapu posprzedażowego, czyli podgrzewanie leadów	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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, dokument 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, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Szkolenie "Sprzedaż 3.0" przygotowuje uczestnika do efektywnych działań sprzedażowych oraz strategicznego projektowania procesów sprzedażowych przy wykorzystaniu narzędzi i technik sprzedaży.

Szkolenie "Sprzedaż 3.0" skierowane jest do:

- przedsiębiorców, właścicieli, menadżerów
- kierowników,
- pracowników, sprzedawców, przedstawicieli handlowych, którzy na co dzień mają do czynienia z procesem sprzedaży, pracują na stanowiskach związanych ze sprzedażą, aktywnie pozyskują klientów dzięki zastosowaniu odpowiednich technik i taktyk sprzedażowych.

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

Ramowy program usługi:

Dzień 1 - 08.01.2025, prowadzący: Ziemowit Sosiński

1. Automotywacja sprzedawcy – „przebijanie balona”
2. Typologia osobowości w podejściu biznesowym
3. Bariery sprzedażowe
4. Co musisz wiedzieć aby zostać „zawodowcem”
5. Co jest ważniejsze od ceny w procesie sprzedaży?
6. Proces zakupowy, a doświadczenie klienta – Podróż Bohatera

Dzień 2 - 15.01.2025 prowadzący: Małgorzata Bukowska-Selwon

1. 4 elementy, na które zwracają uwagę klienci w procesie zakupowym i w obsłudze klienta
2. Narzędzia i techniki sprzedawcy
3. Język korzyści, a Storytelling – w procesie sprzedaży i obsługi klienta
4. Etap po-sprzedażowy czyli „podgrzewanie leadów”
5. Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 11</b> Automotywacja sprzedawcy – „przebijanie balona” Typologia osobowości w podejściu biznesowym	Ziemowit Sosiński	08-01-2025	09:00	10:30	01:30	Tak
<b>2 z 11</b> Bariery sprzedażowe	Ziemowit Sosiński	08-01-2025	10:30	12:00	01:30	Tak
<b>3 z 11</b> Przerwa	Ziemowit Sosiński	08-01-2025	12:00	12:30	00:30	Tak
<b>4 z 11</b> Co musisz wiedzieć aby zostać „zawodowcem” Co jest ważniejsze od ceny w procesie sprzedaży?	Ziemowit Sosiński	08-01-2025	12:30	14:00	01:30	Tak
<b>5 z 11</b> Proces zakupowy, a doświadczenie klienta – Podróż Bohatera	Ziemowit Sosiński	08-01-2025	14:00	15:30	01:30	Tak
<b>6 z 11</b> 4 elementy, na które zwracają uwagę klienci w procesie zakupowym i w obsłudze klienta	Małgorzata Bukowska-Selwon	15-01-2025	09:00	10:30	01:30	Tak
<b>7 z 11</b> Narzędzia i techniki sprzedawcy	Małgorzata Bukowska-Selwon	15-01-2025	10:30	12:00	01:30	Tak
<b>8 z 11</b> Przerwa	Małgorzata Bukowska-Selwon	15-01-2025	12:00	12:30	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>9 z 11</b> Język korzyści, a Storytelling – w procesie sprzedaży i obsługi klienta	Małgorzata Bukowska-Selwon	15-01-2025	12:30	14:00	01:30	Tak
<b>10 z 11</b> Etap po-sprzedażowy czyli „podgrzewanie leadów”	Małgorzata Bukowska-Selwon	15-01-2025	14:00	15:10	01:10	Tak
<b>11 z 11</b> Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych	-	15-01-2025	15:10	15:30	00:20	Nie

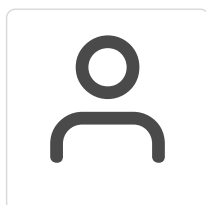
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



**1 z 2**

### Ziemowit Sosiński

Trener biznesu, coach, wykładowca, wieloletni praktyk biznesu na wielu szczeblach. Współtwórca, współwłaściciel i manager firm branży reklamowej, które stały się krajowymi liderami. Oficjalny Mistrz Polski w Reklamie Tranzytowej 2010. Ekspert w dziedzinie reklamy tranzytowej, pedagog,

specjalista Public Relations i Marketingu (strategie marketingowe i PR, budowa marki). Twórca autorskich programów szkoleniowych z dziedziny komunikacji, sprzedaży, zarządzania, budowania wizerunku w biznesie itp. Praktyk zarządzania zasobami ludzkimi we własnej działalności oraz na szczeblu managera w korporacjach międzynarodowych.

Jako trener najlepiej czuje się w pracy z managerami, przedsiębiorcami i przede wszystkim w pracownikami działów sprzedaży i marketingu. Specjalizuje się w kilku kluczowych tematach takich jak : nowoczesna sprzedaż, zaawansowana komunikacja interpersonalna i biznesowa, komunikacja marketingowa i budowa marki, a także w tematyce związanej z zarządzaniem i przywództwem. Jako absolwent Public Relations projektuje strategie komunikacji marki oraz strategie PR. Trener posiada doświadczenie w szkoleniach o podobnej tematyce - zrealizowanych ponad 120h szkoleniowych w ciągu ostatnich 2 lat.



2 z 2

## Małgorzata Bukowska-Selwon

Specjalista z zakresu szkoleń komunikacji społecznej dla biznesu, sprzedaży i marketingu oraz wprowadzania nowych technologii w firmie. Trener specjalizujący się w:

1. Realizacji szkoleń z zakresu budowania różnorodnych relacji biznesowych opartych na biznesie B2B oraz biznesie opartym na wewnętrznej strukturze organizacji i przedsiębiorczości oraz w obszarach transformacji cyfrowej organizacji i wynikającego z tego procesu komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej.
  2. Specjalizacja w budowaniu wewnętrznych motywatorów sprzedawcy jako źródło potencjału niezbędne w procesie sprzedaży.
  3. Dokonywaniu audytu szkoleniowego, które są bazą do procesu ciągłego rozwoju.
  4. Szkoleniach z zakresu komunikacji wewnętrznej jako niezbędnego elementu dla rozwoju organizacji.
  5. Szkolenia z zakresu obsługi klienta w punktach handlowych.
  6. Szkolenia z zakresu zarządzania zespołami rozproszonymi, zarządzania produktem, usługą.
- Trener posiada doświadczenie w szkoleniach o podobnej tematyce - zrealizowanych ponad 120h szkoleniowych w ciągu ostatnich 2 lat.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

### Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

- Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

## Warunki techniczne

Usługa walidacji zostanie przeprowadzona w formie zdalnej na platformie ZOOM. Jest to platforma webinarowa do przeprowadzania szkoleń online, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Dwa dni przed szkoleniem zostanie wysłany link do szkolenia uczestnikowi i operatorowi, który umożliwi dostęp do zdalnej usługi szkoleniowej. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika na 2 dni przed planowanym szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Uczestnik musi dysponować:

- dostępem do internetu: minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego):

Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) -2-5 Mbps, współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps,

- uaktualnioną wersją przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera;

- minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome OS;

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),

- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki (obowiązkowe),

- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),

- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),

- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu walidacji, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Walidacja zostanie przeprowadzona 15.01.2025 w godzinach 15:10-15:30 przy wykorzystaniu testu wiedzy, wykonywanego za pomocą narzędzi cyfrowych, walidującego kompetencje nabyte podczas szkolenia.

## Adres

ul. Poprzeczna 13B  
10-282 Olsztyn  
woj. warmińsko-mazurskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



Ewelina Gorąca-Rejmanowska



**E-mail** [biuro@akademiakompas.pl](mailto:biuro@akademiakompas.pl)

**Telefon** (+48) 535 296 584