



AKADEMIA  
ROZWOJU  
OSOBISTEGO  
"KOMPAS"  
MAŁGORZATA  
DUDEK



## Sprzedaż 3.0

Numer usługi 2024/11/07/8826/2400601

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

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.05.2025 do 07.05.2025

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 osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie "Sprzedaż 3.0" skierowane jest do: <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>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-05-2025
<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 - 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 - prowadzący: Ziemowit Sosiński

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	06-05-2025	09:00	10:30	01:30	Tak
<b>2 z 11</b> Bariery sprzedażowe	Ziemowit Sosiński	06-05-2025	10:30	12:00	01:30	Tak
<b>3 z 11</b> Przerwa	Ziemowit Sosiński	06-05-2025	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	06-05-2025	12:30	14:00	01:30	Tak
<b>5 z 11</b> Proces zakupowy, a doświadczenie klienta – Podróż Bohatera	Ziemowit Sosiński	06-05-2025	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	Ziemowit Sosiński	07-05-2025	09:00	10:30	01:30	Tak
<b>7 z 11</b> Narzędzia i techniki sprzedawcy	Ziemowit Sosiński	07-05-2025	10:30	12:00	01:30	Tak
<b>8 z 11</b> Przerwa	Ziemowit Sosiński	07-05-2025	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	Ziemowit Sosiński	07-05-2025	12:30	14:00	01:30	Tak
<b>10 z 11</b> Etap po-sprzedażowy czyli „podgrzewanie leadów”	Ziemowit Sosiński	07-05-2025	14:00	15:10	01:10	Tak
<b>11 z 11</b> Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych	-	07-05-2025	15:10	15:30	00:20	Nie

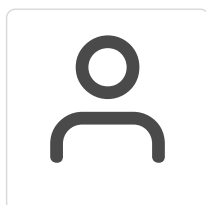
## Cennik

### 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: 1



**1 z 1**

### 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.

## 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.

Dzień 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 dzień 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 07.05.2025 w godzinach 15:10-15:30 przy wykorzystaniu testu wiedzy, wykonywanego za pomocą narzędzi cyfrowych, walidującego kompetencje nabyte podczas szkolenia.

## Adres

ul. Dąbrowszczaków 39/216

10-542 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