



SNK Szkolenia

Językowe i

Biznesowe

Katarzyna

Ludzińska



Psychologia sprzedaży - 14 godzin

Numer usługi 2025/02/14/8389/2561143

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 30.06.2025 do 01.07.2025

2 730,00 PLN brutto

2 730,00 PLN netto

195,00 PLN brutto/h

195,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe, oraz osoby zainteresowane zdobywaniem wiedzy i umiejętności z wskazanego zakresu.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	16-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa pn. "Psychologia sprzedaży - 14 godzin" przygotowuje do skutecznej komunikacji z klientem poprzez badanie potrzeb, budowanie zaufania, wykorzystywanie technik sprzedaży, w tym umiejętności zadawania skutecznych pytań oraz identyfikowanie różnych typów klienta, co finalnie prowadzi do zwiększenia wyników sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie komunikuje się z klientem.	Stosuje parafrazowanie, pytania, odzwierciedlenia, „prawieślowa”.	Test teoretyczny
Nawiązuje relacje zaufania z klientem.	Charakteryzuje style komunikacji i dostraja się do potrzeb rozmówcy.	Test teoretyczny
Rozwiązuje sytuacje trudne w kontakcie z klientem.	Stosuje język perswazji, radzi sobie z zastrzeżeniami.	Test teoretyczny
Zamyka sprzedaż używając różnych technik sprzedaży.	Rozróżnia techniki sprzedaży.	Test teoretyczny
	Identyfikuje różnych typów klientów.	Test teoretyczny
Bada potrzeby związane z zakupem.	Stosuje zamianę trybu stwierdzającego na tryb pytający.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia z opisem efektów uczenia się.

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

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzające, 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?

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzające zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie **Psychologia sprzedaży - 14 godzin** obejmuje 14 godzin dydaktycznych (1 godz. = 45 minut).

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe, oraz osób zainteresowanych zdobywaniem wiedzy i umiejętności z wskazanego zakresu.

Metody pracy: wizualizacje, gry, scenki, praca w parach, pytania, analiza, kwestionariusze samoopisowe, karty edukacyjne.

Przerwy nie są wliczone w liczbę godzin szkolenia. Na każde 90 minut zajęć przypada 15-minutowa przerwa.

Harmonogram zostanie uzupełniony na tydzień przez rozpoczęciem szkolenia.

Na koniec szkolenia uczestnicy obowiązkowo przechodzą walidację (test teoretyczny).

Program:

- Rola pozytywnego nastawienia w sprzedaży
- Budowanie zaufania z klientem poprzez mowę ciała
- Otwarcie sprzedaży
- Umiejętność komunikacyjne ważne w obsłudze klienta przez telefon (parafrazowanie, umiejętne stosowanie pytań, odzwierciedlenia i „prawiesłowa”)
- Style komunikacji i dostrajanie się do potrzeb rozmówcy
- Badanie potrzeb - nauka zamiany trybu stwierdzającego na tryb pytający
- Rodzaje skutecznych pytań w zależności od typu klienta
- Zamiana cechy na zaletę i korzyść
- Identyfikacja różnych typów klientów
- Techniki sprzedaży
- Psychologia wpływu – język perswazji
- Psychologia zachowań konsumenckich
- Sytuacje trudne i ich rozwiązywanie (zastrzeżenia)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 730,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 730,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	195,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Ludzińska

Psycholog społeczny, pedagog, trener biznesu, licencjonowany doradca zawodowy.

Jest licencjonowanym doradcą zawodowym (nr D/pup/2008/03), Liderem Klubu Pracy i Trenerem Zastępowania Agresji ART®. Szkoliła się m. in. u Roberta Diltsa ("Modelowanie Czynników Sukcesu w Biznesie" i "Meta Przywództwo").

Ukończyła Akademię Coachingu EIPB.

Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje w kierunku pracy z drugim człowiekiem, bo uważa, że rozwój jest fundamentem procesu pomagania innym. W pracy jako trener i coach towarzyszy jej motto: "traktuj innych tak, jak sam chciałbyś być traktowany". Posiada doświadczenie w prowadzeniu treningów głównie z obszarów rozwoju osobistego i umiejętności interpersonalnych, a także kompetencji sprzedażowych i menedżerskich. Specjalizuje się w tworzeniu i realizacji treningów wspomagających aktywizację zawodową osób dorosłych. W pracy indywidualnej (coaching i indywidualne doradztwo zawodowe) z ludźmi kładzie szczególny nacisk na tworzenie przestrzeni dla potrzeb klienta oraz osiąganie przez nich wymiernych celów. Współpracowała z Nauczycielskim Kolegium Języków Obcych w Lublinie prowadząc zajęcia dydaktyczne z podstaw psychologii. Jest autorką publikacji z dziedziny psychologii nieśmiałości. Interesuje się coachingiem rodzicielskim.

Wyższe - od 2007 r. mgr Psychologii o specjalizacji psychologia społeczna na UMCS w Lublinie. 2005-2007 - Dyplom ukończenia studiów podyplomowych Pedagogiczne Studia Kwalifikacyjne na UMCS w Lublinie. 2009-2010 - Studia podyplomowe

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały piśmienne (skrypt), teczka, długopis, notes, autorskie ćwiczenia i narzędzia do samopisu.

Warunki uczestnictwa

Podpisanie umowy z SNK Szkolenia Językowe i Biznesowe Katarzyna Ludzińska, określającej warunki świadczenia usługi.

Informacje dodatkowe

Szkolenie dwudniowe - będzie odbywać się w godzinach 8:00-14:00 każdego dnia. Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

Adres

ul. Matki Teresy z Kalkuty 18a/1

20-538 Lublin

woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Justyna Osiecka

E-mail info@szkolanakolach.pl

Telefon (+48) 733 170 333