



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Strategia skutecznej sprzedaży - szkolenie

Numer usługi 2025/02/20/43841/2571623

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 27.08.2025 do 28.08.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa dedykowana jest właścicielom i pracownikom przedsiębiorstwa na wszystkich stanowiskach w branży nieruchomości, którzy chcą odpowiedzialnie i skutecznie realizować cele marketingowe, sprzedażowe tym samym generując większe dochody. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Strategia skutecznej sprzedaży - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia negocjacji sprzedażowych, optymalizacji ofert oraz finalizowania transakcji przy użyciu skutecznych technik zamykania sprzedaży, co przełoży się na zwiększenie efektywności sprzedaży i maksymalizację zysków.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Korzystania z narzędzi sprzedażowych.	wdraża nowe narzędzia w praktyce	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wdraża strategię skutecznej sprzedaży.	kwalifikuje potencjalnego Klienta i oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	pozyskuje atrakcyjne oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Skutecznie zamyka sprzedaż.	prezentuje konkurencyjne ceny ofert	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje techniki negocjacyjne w procesie sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje specyfikę procesy negocjacji.	charakteryzuje rodzaje negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje fazy procesu negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Dzień I

1. Strategie skutecznej sprzedaży

- Kwalifikacja potencjalnego Klienta
- Kwalifikacja oferty
- Pozyskiwanie najatrakcyjniejszych ofert
- Mój wzór na sukces który pozwala na przyjmowanie realnych do sprzedaży ofert.

2. Powaga przyjęcia oferty, zobowiązania & oczekiwania Klienta i Agenta

- Konkurencyjność i właściwie wyznaczona cena oferty

3. Liczy się pomysł, nie „kopiuj wklej„

- Indywidualna strategia marketingowa obliczona na sukces

Dzień II

1. Realne spojrzenie na ponoszone koszty w promocji oferty

- Preliminarze kosztów operacyjnych

2. W jaki sposób urealnić cenę, kiedy przyjęta została zbyt wysoko?

3. Różnice w pracy z ofertą o różnym charakterze

4. Nieruchomości mieszkalne - domy mieszkania

5. Nieruchomości gruntowe

6. Nieruchomości komercyjne

7. Walidacja usługi

Szkolenie adresowane jest właścicielom i pracownikom przedsiębiorstwa na wszystkich stanowiskach w branży nieruchomości, którzy chcą odpowiedzialnie i skutecznie realizować cele marketingowe, sprzedażowe tym samym generując większe dochody. Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 15. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

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	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Kwiatkowska

Od ponad 20 lat praktyk zawodowy i szkoleniowiec w branży nieruchomości. Przygotowanie merytoryczne (zarządzanie i pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, finansowanie inwestycji ze wsparciem środków unijnych i ich rozliczenia, komunikacja i negocjacje, kursy trenerskie w kraju i za granicą, inne specjalistyczne kursy i szkolenia) oraz wieloletnie doświadczenie w aktywnej pracy na rynku nieruchomości i zarządzaniu zespołem, umiejętnie wykorzystuje w dzieleniu się wiedzą z innymi. Od ponad 12 lat prowadzi szkolenia z zakresu szkoleń, które skupiają się na rozwijaniu umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych, obsługi sprzedaży i wynajmu nieruchomości, audytu nieruchomości, marketingu, strategii rozwoju działalności, negocjacji i zarządzanie zespołem. Wszystkie te lata pracy i doświadczeń umożliwiły również zebranie wokół swoich projektów zespołu najlepszych specjalistów i praktyków w wielu dziedzinach; znakomitych sprzedawców, inwestorów, szkoleniowców i trenerów, inżynierów, architektów i wykonawców robót budowlanych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: iwonakwiatkowska2@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe, ankiety, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godz. rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych
- Szkolenie trwa 20 godz. dydaktycznych
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Usługa szkoleniowa zwolniona jest z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przeds. lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest VAT w wysokości 23%.

Adres

ul. Romualda Traugutta 3
15-145 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350