Możliwość dofinansowania

Spatium Development Group Sp. z o.o.

4,9 / 5

5 900 ocen

Strategia skutecznej sprzedaży - szkolenie

Numer usługi 2025/02/20/43841/2571623

3 060,00 PLN brutto
3 060,00 PLN netto
153,00 PLN brutto/h
153,00 PLN netto/h

Białystok / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
20 h
27.08.2025 do 28.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest dla właścicieli, menedżerów oraz pracowników firm z branży nieruchomości niezależnie od zajmowanego stanowiska, którzy chcą skuteczniej realizować cele sprzedażowe. Uczestnikami mogą być zarówno osoby z doświadczeniem w sprzedaży, jak i osoby rozpoczynające pracę w sektorze nieruchomości, które chcą poznać nowoczesne techniki negocjacyjne, narzędzia sprzedażowe oraz strategie finalizowania transakcji. Szkolenie nie wymaga wcześniejszego przygotowania w zakresie sprzedaży.
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
Analizuje i kwalifikuje ofertę oraz klienta	– dokonuje kwalifikacji klienta pod kątem realnych potrzeb i możliwości zakupu – ocenia, czy oferta spełnia kryteria skutecznej sprzedaży – wskazuje sposoby dopasowania oferty do oczekiwań klienta	Test teoretyczny
Tworzy strategię sprzedażową i marketingową	– projektuje plan promocji oferty z uwzględnieniem kosztów i kanałów dotarcia – wyznacza realistyczną cenę ofertową na podstawie analizy rynkowej – dopasowuje strategię do typu nieruchomości	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki negocjacyjne i zamykania sprzedaży	– rozpoznaje fazy procesu negocjacji i potrafi je opisać – dobiera odpowiednie techniki negocjacyjne w zależności od etapu sprzedaży i typu klienta	Test teoretyczny
Rozróżnia charakter pracy z różnymi typami nieruchomości	– wskazuje różnice w promocji i sprzedaży nieruchomości mieszkalnych, gruntowych i komercyjnych – identyfikuje kluczowe czynniki wpływające na skuteczne działania sprzedażowe dla każdego typu nieruchomości	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 I

1. Pre-test. 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

Walidacja efektów uczenia

Szkolenie adresowane jest właścicielom i pracownikom przedsiębiorstwa na wszystkich stanowiskach w branży nieruchomości. 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: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pre-test. Strategie skutecznej sprzedaży cz.1	Iwona Kwiatkowska	27-08-2025	08:30	10:30	02:00
2 z 15 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	27-08-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Strategie skutecznej sprzedaży cz.2	Iwona Kwiatkowska	27-08-2025	10:45	12:45	02:00
4 z 15 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	27-08-2025	12:45	13:30	00:45
5 z 15 Powaga przyjęcia oferty, zobowiązania & oczekiwania Klienta i Agenta	Iwona Kwiatkowska	27-08-2025	13:30	14:45	01:15
6 z 15 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	27-08-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Liczy się pomysł, nie „kopiuj wklej„	Iwona Kwiatkowska	27-08-2025	15:00	16:00	01:00
8 z 15 Realne spojrzenie na ponoszone koszty w promocji oferty	Iwona Kwiatkowska	28-08-2025	08:30	10:30	02:00
9 z 15 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	28-08-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 15 W jaki sposób urealnić cenę, kiedy przyjęta została zbyt wysoko? Różnice w pracy z ofertą o różnym charakterze	Iwona Kwiatkowska	28-08-2025	10:45	12:45	02:00
11 z 15 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	28-08-2025	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Nieruchomości mieszkalne - domy mieszkania	Iwona Kwiatkowska	28-08-2025	13:30	14:30	01:00
13 z 15 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	28-08-2025	14:30	14:45	00:15
14 z 15 Nieruchomości gruntowe. Nieruchomości komercyjne	Iwona Kwiatkowska	28-08-2025	14:45	15:45	01:00
15 z 15 Walidacja efektów uczenia	-	28-08-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 060,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 060,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	153,00 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

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027".
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

ul. 42 Pułku Piechoty 6
15-181 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