

BLISS BY SYLWIA
BRONISZ**DISC w Sprzedaży: Skuteczna
Komunikacja i Dopasowanie do Klienta**

Numer usługi 2025/03/05/126944/2601139

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 16.05.2025 do 18.05.2025

5 350,00 PLN brutto

5 350,00 PLN netto

178,33 PLN brutto/h

178,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedstawicieli handlowych, doradców klienta, menedżerów sprzedaży, osób odpowiedzialnych za negocjacje oraz wszystkich, którzy chcą skuteczniej dopasowywać swoje podejście komunikacyjne do różnych typów klientów. Uczestnicy powinni posiadać podstawowe doświadczenie w sprzedaży i obsłudze klienta, aby w pełni wykorzystać potencjał modelu DISC w praktyce handlowej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do efektywnego wykorzystania modelu DISC w sprzedaży. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać style komunikacyjne klientów, dostosowywać swoje podejście sprzedażowe oraz budować długotrwałe relacje. Szkolenie pozwoli zwiększyć skuteczność negocjacji, lepiej reagować na potrzeby klientów i finalizować więcej transakcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie buduje relacje i finalizuje transakcje w oparciu o DISC	Wykazuje umiejętność aktywnego słuchania i odpowiadania na potrzeby klienta zgodnie z jego stylem DISC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje odpowiednie techniki budowania relacji i zarządzania obiekcjami klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Demonstruje skuteczność w zamykaniu sprzedaży z uwzględnieniem preferencji komunikacyjnych klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dostosowuje strategię sprzedażową do różnych typów osobowości DISC	Dobiera odpowiednie techniki argumentacji i prezentacji oferty do stylu DISC klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dostosowuje ton, tempo i sposób komunikacji do preferencji rozmówcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Unika typowych błędów w komunikacji z poszczególnymi typami DISC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie buduje relacje i finalizuje transakcje w oparciu o DISC	Wykazuje umiejętność aktywnego słuchania i odpowiadania na potrzeby klienta zgodnie z jego stylem DISC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje odpowiednie techniki budowania relacji i zarządzania obiekcjami klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Demonstruje skuteczność w zamykaniu sprzedaży z uwzględnieniem preferencji komunikacyjnych klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera szczegółowy opis efektów uczenia się, które zostały osiągnięte w ramach przeprowadzonej usługi.

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

Dokument zawiera informację, że walidacja została przeprowadzona zgodnie z wcześniej zdefiniowanymi kryteriami oceny efektów uczenia się. Określone kryteria służą jako wytyczne do weryfikacji osiągnięć i są integralną częścią procesu wewnętrznej walidacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Proces kształcenia oraz walidacji realizowane będą z zapewnieniem rozdzielności funkcji. Kurs kończy się egzaminem wewnętrznym. Proces walidacji przeprowadzi dodatkowy prowadzący wyznaczony przez dostawcę usługi i posiadający odpowiednie doświadczenie.

Program

Dzień 1: Wprowadzenie do modelu DISC i analiza stylów osobowości

1. Wprowadzenie do szkolenia

- Cele i zakres szkolenia
- Znaczenie komunikacji w sprzedaży
- Wpływ stylu osobowości na proces sprzedażowy

2. Model DISC – charakterystyka stylów osobowości

- Opis czterech głównych stylów (Dominant, Influencing, Steady, Conscientious)
- Kluczowe cechy każdego stylu w kontekście sprzedaży
- Mocne i słabe strony każdego typu osobowości

3. Rozpoznawanie stylów DISC u klientów i współpracowników

- Jak identyfikować styl DISC na podstawie zachowań i komunikacji?
- Sygnały werbalne i niewerbalne wskazujące na konkretny typ DISC
- Ćwiczenia praktyczne: analiza przypadków i rozpoznawanie stylów

Dzień 2: Dopasowanie strategii sprzedaży do stylu DISC klienta

1. Komunikacja sprzedażowa dopasowana do różnych stylów DISC

- Jak mówić, by być dobrze zrozumianym przez klienta?
- Techniki skutecznego dopasowania języka i tonu wypowiedzi
- Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów sprzedażowych

2. Zarządzanie obiekcjami klientów w oparciu o DISC

- Jakie są typowe obiekcje klientów o różnych stylach osobowości?
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami w sposób dopasowany do DISC
- Case study: analiza rzeczywistych sytuacji sprzedażowych

3. Dostosowanie procesu sprzedaży do klienta

- Rola emocji i racjonalnych argumentów w sprzedaży
- Jak budować zaufanie i relację z klientem o określonym stylu DISC?
- Praktyczne scenariusze sprzedażowe

Dzień 3: Budowanie relacji, finalizowanie transakcji i zastosowanie DISC w zespole sprzedażowym

1. Strategie finalizacji sprzedaży dostosowane do stylów DISC

- Jakie techniki zamykania sprzedaży działają na poszczególne typy DISC?
- Najczęstsze błędy w finalizacji transakcji i jak ich unikać
- Ćwiczenia: praktyczne symulacje finalizacji sprzedaży

2. DISC w zespole sprzedażowym – skuteczna współpraca i motywacja

- Jak wykorzystać DISC do lepszej komunikacji w zespole?

- Styl osobowości a motywacja – jak skutecznie zarządzać sprzedażą?
 - Ćwiczenia zespołowe: poprawa współpracy i efektywności
3. **Zastosowanie DISC w długoterminowych strategiach sprzedażowych**
- Personalizacja ofert i budowanie lojalności klientów
 - DISC w negocjacjach i obsłudze klienta
 - Podsumowanie szkolenia i plan wdrożenia zdobytej wiedzy

4. Walidacja

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	5 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Sadłowski

Od najmłodszych lat fascynuje mnie perswazyjna moc języka – już jako dziecko rozważałem, jak przekonywać innych, aby osiągnąć zamierzone cele bez konfliktów. Ta umiejętność znalazła swoje zastosowanie w mojej karierze zawodowej, którą rozwijam od 2004 roku. Przez ponad 20 lat doskonałą sztukę rozmowy – zarówno w kontekście sprzedaży, jak i zrozumienia klienta, jego potrzeb oraz oczekiwań.

Od 2008 roku zdobywałem doświadczenie jako Product Manager w branży profesjonalnych

elektronarzędzi, które rozwijałem przez kolejne dekady. Z sukcesem zarządzałem produktami, firmami oraz działami sprzedaży, a także zespołami handlowymi – nie tylko poprzez szkolenia i motywację, ale także kreując silny wizerunek marki i organizując pokazy produktowe. Od 2021 roku rozwijam swoje kompetencje w branży ubezpieczeniowej, prowadząc rekrutacje i szkolenia agentów specjalizujących się w ubezpieczeniach życiowych i zdrowotnych. Jestem dumny z wykształcenia kilku członków MDRT oraz zarządzania oddziałem Unum w Szczecinie. Obecnie współpracuję z Pru.

Moje doświadczenie obejmuje szerokie spektrum kompetencji, od zarządzania produktem i budowania zespołów po rekrutację, budowanie marki i wspieranie rozwoju zawodowego. Szkoleniowiec z 10 letnim doświadczeniem

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypty szkoleniowe.

Adres

Szczecin

Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Kontakt



Sylwia Bronisz

E-mail biuro@blissbys.pl

Telefon (+48) 666 080 130