

BLISS BY SYLWIA
BRONISZ

Psychologia Sprzedaży: Reguły Wpływu Cialdiniego i Metodologia Sandlera

Numer usługi 2025/03/05/126944/2601156

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 19.05.2025 do 21.05.2025

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	<p>Szkolenie jest dedykowane dla pracowników działu sprzedaży, którzy pełnią role związane z bezpośrednią sprzedażą produktów lub usług. Grupa obejmuje osoby, które:</p> <ul style="list-style-type: none">• Są odpowiedzialne za pozyskiwanie nowych klientów oraz utrzymywanie relacji z obecnymi klientami.• Mają na celu poprawę wyników sprzedażowych poprzez efektywne zarządzanie czasem, priorytetami i zadaniami.• Chcą rozwijać umiejętności zarządzania sobą i zespołem, wykorzystując sprawdzone narzędzia takie jak Metodologia SMART, Matryca Eisenhowera oraz Getting Things Done.• Są zainteresowane poprawą efektywności osobistej i zespołowej w kontekście sprzedaży.
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

Uczestnicy zdobędą umiejętność efektywnego wpływania na decyzje klientów poprzez zastosowanie reguł wpływu społecznego Roberta Cialdiniego oraz metodologii sprzedażowej Sandlera. Będą potrafili budować długoterminowe relacje oparte na wzajemnym zaufaniu, skutecznie diagnozować potrzeby klientów i prowadzić negocjacje w sposób zwiększający szanse na finalizację sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje reguły wpływu społecznego Cialdiniego w procesie sprzedaży	Identyfikuje i opisuje sześć reguł wpływu społecznego (społeczny dowód słuszności, autorytet, lubienie, niedostępność, wzajemność, konsekwencja).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje, w jaki sposób poszczególne reguły wpływają na decyzje klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje konkretne reguły w rozmowach handlowych i negocjacjach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie przeprowadza diagnozę potrzeb klienta według metodologii Sandlera	Prawidłowo stosuje model Sandlera do badania intencji zakupowych klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje techniki zadawania pytań i aktywnego słuchania w procesie sprzedażowym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozpoznaje sygnały zakupowe i identyfikuje potencjalne obiekcje klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dopasowuje strategię negocjacyjną do profilu klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi negocjacje sprzedażowe, budując długoterminowe relacje	Stosuje techniki budowania relacji oparte na zaufaniu i wiarygodności.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Skutecznie finalizuje sprzedaż, dbając o długoterminową współpracę z klientem.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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: Reguły wpływu społecznego w sprzedaży

1. Wprowadzenie do psychologii sprzedaży
 - Czym jest wpływ społeczny i jak działa w sprzedaży?
 - Omówienie celów i struktury szkolenia
2. Sześć reguł wpływu społecznego Cialdiniego
 - Dowód społeczny – jak ludzie podejmują decyzje na podstawie opinii innych?
 - Reguła autorytetu – budowanie eksperckiego wizerunku
 - Reguła lubienia – wpływ relacji na decyzje zakupowe
3. Techniki wykorzystania reguł wpływu w sprzedaży
 - Reguła niedostępności – jak kreować poczucie pilności?
 - Reguła konsekwencji – jak skłonić klienta do decyzji?
 - Reguła wzajemności – jak stworzyć wartość dodaną dla klienta?
4. Praktyczne ćwiczenia i symulacje
 - Analiza przypadków biznesowych
 - Ćwiczenia w rozmowach sprzedażowych

Dzień 2: Metodologia Sandlera – diagnoza potrzeb klienta i eliminowanie obiekcji

1. Podstawy metodologii sprzedaży Sandlera
 - Różnice między tradycyjną a nowoczesną sprzedażą
 - Model sprzedaży Sandlera – kluczowe etapy
2. Budowanie relacji i zadawanie właściwych pytań
 - Jak skutecznie rozpocząć rozmowę sprzedażową?
 - Techniki aktywnego słuchania i empatycznej komunikacji
3. Analiza problemów i intencji zakupowych klientów
 - Jak odkrywać rzeczywiste potrzeby klienta?
 - Strategia eliminowania fałszywych obiekcji
4. Praktyczne ćwiczenia i case study
 - Trening rozmów sprzedażowych w oparciu o model Sandlera

Dzień 3: Finalizacja transakcji i budowanie długoterminowych relacji

1. Zamknięcie sprzedaży zgodnie z metodologią Sandlera
 - Jak rozpoznać gotowość klienta do zakupu?
 - Techniki finalizacji transakcji bez nacisku

2. Negocjacje sprzedażowe z wykorzystaniem reguł wpływu
 - Jakie techniki negocjacyjne działają na klientów?
 - Budowanie przewagi i zwiększanie wartości oferty
3. Zarządzanie relacjami z klientami po sprzedaży
 - Jak zwiększyć lojalność klienta?
 - Strategie długoterminowej współpracy
4. Podsumowanie szkolenia i plan wdrożenia wiedzy
 - Sesja pytań i odpowiedzi
 - Indywidualne refleksje i strategie działania

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

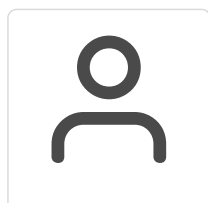
Cennik

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