



## Fundamenty skutecznej sprzedaży: psychologia relacji i wpływu na klienta

Numer usługi 2025/03/11/121120/2614808

4 300,00 PLN brutto

4 300,00 PLN netto

215,00 PLN brutto/h

215,00 PLN netto/h

POLSKI INSTYTUT  
TRENINGU  
MENTALNEGO  
SPÓŁKA Z  
OGRA NICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 29.05.2025 do 30.05.2025

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Sposób dofinansowania**

wsparcie dla osób indywidualnych

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa szkolenia: „Fundamenty skutecznej sprzedaży: budowanie relacji z klientem”

**1. Specjaliści ds. sprzedaży i doradcy klienta**

Osoby zajmujące się sprzedażą B2B i B2C, które chcą poprawić swoje umiejętności budowania relacji z klientami.

**2. Pracownicy obsługi klienta**

Specjaliści zajmujący się utrzymywaniem kontaktu z klientami, rozwiązywaniem ich problemów i budowaniem lojalności.

**3. Menedżerowie i liderzy zespołów sprzedażowych**

Kadra kierownicza, która chce wdrożyć w zespołach sprzedażowych podejście relacyjne i rozwijać kompetencje komunikacyjne swoich pracowników.

**4. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)**

Przedsiębiorcy szukający skutecznych technik sprzedaży i sposobów na utrzymanie klientów.

**5. Osoby rozpoczynające karierę w sprzedaży**

Nowi pracownicy, którzy chcą zdobyć wiedzę na temat podstaw sprzedaży i budowania relacji z klientami.

**6. Firmy usługowe i handlowe**

Zespoły sprzedażowe w branżach takich jak: e-commerce, retail

**Grupa docelowa usługi**

<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	28-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Cele szkolenia jest przygotowanie uczestnika samodzielnego prowadzenia rozmów handlowych, biznesowych oraz negocjacji. Nauka podstawowych metod i technik sprzedaży, komunikacji i preswazji oraz skuteczna ochrona przed naciskiem i manipulacją ze strony kontrahenta. Rozpoznanie ukrytych intencji i reagowanie w sytuacjach konfliktowych, aby uzyskać kompromis lub finalizować sprzedaż.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	Rozpoznaje różne typy klientów oraz ich potrzeby, motywacje i oczekiwania.	Test teoretyczny
Analizuje potrzeby klienta i dostosowuje ofertę	Stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania odpowiednich pytań, by lepiej rozumieć klientów i dostarczać im dopasowane rozwiązania.	Test teoretyczny
Budować i utrzymywać trwałe relacje z klientami	Stosuje techniki budowania zaufania, które pozwolą na tworzenie długoterminowych relacji z klientami.	Test teoretyczny
Skutecznie negocjuje i rozwiązuje obiekcje	Prowadzi skuteczne negocjacje, dbając o obopólne korzyści i prowadząc rozmowy w duchu win-win.	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki storytellingu w sprzedaży	Opowiada angażujące historie o produkcie lub usłudze, które przekonują klientów i budują emocjonalne powiązanie z oferowanymi rozwiązaniami.  wzmacniają wrażenie wartości i unikalności oferty.	Test teoretyczny  Test teoretyczny
Doskonali komunikację interpersonalną w kontekście sprzedaży	Efektywnie komunikować ofertę w sposób przystępny i zrozumiały dla klienta	Test teoretyczny
Stosuje praktyczne narzędzia sprzedażowe	Wykorzystuje zdobytą wiedzę i umiejętności w codziennej pracy, wdrażając narzędzia i techniki sprzedaży relacyjnej w oparciu o zaufanie, długoterminową współpracę oraz indywidualne potrzeby klienta	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Dokument 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?**

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?**

Dokument potwierdza zastosowanie zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia walidacji.

## Program

### **Dzień 1: Psychologia relacji i decyzji zakupowych**

#### **Moduł 1 Psychologia klienta – mechanizmy podejmowania decyzji**

Omówienie kluczowych procesów psychologicznych wpływających na decyzje zakupowe. Analiza potrzeb i motywacji klientów oraz ich wpływ na skuteczność sprzedaży.

#### **Moduł 2 Budowanie relacji i zaufania w sprzedaży**

Strategie budowania trwałych relacji z klientami oparte na psychologii zaufania. Techniki rozpoznawania i dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów klientów.

### **Dzień 2: Perswazja i negocjacje w sprzedaży**

#### **Moduł 3 Siła perswazji – jak wpływać na klientów etycznie i skutecznie**

Wprowadzenie do zasad perswazji według Cialdiniego i ich praktyczne zastosowanie w sprzedaży. Tworzenie sugestywnych komunikatów i ćwiczenia z perswazji w praktyce.

#### **Moduł 4 Skuteczne negocjacje – strategie i techniki**

Przegląd kluczowych strategii negocjacyjnych i dopasowanie ich do różnych typów klientów. Ćwiczenia praktyczne w prowadzeniu rozmów negocjacyjnych.

#### **Moduł 5 Jak radzić sobie z obiekcjami i oporem klienta**

Techniki neutralizowania obiekcji klientów i skutecznego odpowiadania na trudne pytania. Psychologia reakcji na odmowę i sposoby ponownego zaangażowania klienta.

### **Dzień 3: Komunikacja i finalizacja sprzedaży**

#### **Moduł 6 Skuteczna komunikacja w sprzedaży – werbalna i niewerbalna**

Rola mowy ciała, tonu głosu i języka w budowaniu autorytetu i przekonywaniu klienta. Ćwiczenia praktyczne z analizy komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

#### **Moduł 7 Finalizacja sprzedaży i budowanie lojalności klienta**

Techniki zamykania sprzedaży i zwiększania wartości transakcji. Budowanie długoterminowych relacji z klientami oraz sposoby utrzymywania lojalności po dokonaniu zakupu.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Psychologia klienta – mechanizmy podejmowania decyzji	Dariusz Wresio	29-05-2025	09:00	11:30	02:30
<b>2 z 8</b> Budowanie relacji i zaufania w sprzedaży	Dariusz Wresio	29-05-2025	11:30	14:00	02:30
<b>3 z 8</b> Siła perswazji – jak wpływać na klientów etycznie i skutecznie	Dariusz Wresio	29-05-2025	14:00	17:00	03:00
<b>4 z 8</b> Skuteczne negocjacje – strategie i techniki	Dariusz Wresio	29-05-2025	17:00	19:00	02:00
<b>5 z 8</b> Jak radzić sobie z obiekcjami i oporem klienta	Dariusz Wresio	30-05-2025	09:00	12:00	03:00
<b>6 z 8</b> Skuteczna komunikacja w sprzedaży – werbalna i niewerbalna	Dariusz Wresio	30-05-2025	12:00	15:00	03:00
<b>7 z 8</b> Finalizacja sprzedaży i budowanie lojalności klienta	Dariusz Wresio	30-05-2025	15:00	18:00	03:00
<b>8 z 8</b> Podsumowanie, sesja pytań i studium przypadku	Dariusz Wresio	30-05-2025	18:00	19:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	4 300,00 PLN
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	4 300,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	215,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	215,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dariusz Wresilo

Dariusz Wresilo - Przedsiębiorca, szkoleniowiec i trener umiejętności miękkich z zakresu komunikacji i perswazji werbalnej oraz niewerbalnej z 9 - letnim dośw. Ekspert wpływu świadomości i podświadomych wzorców zachowań. Od 7 lat prowadzi praktykę hipnoterapeutyczną, treningi mentalne oraz szkoli głównie przedsiębiorców i kadrę zarządzającą. Autor poradnika i mapy "Dynamika Poziomów Świadomości". Występował gościnnie na uczelniach oraz w TV. Przeprowadził ponad 700 godz. warsztatów i szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały w formie elektronicznej

## Warunki techniczne

Usługa prowadzona w formie zdalnej (on-line w czasie rzeczywistym). Aby uczestniczyć w szkoleniu każdy uczestnik musi przygotować we własnym zakresie odpowiedni sprzęt, który zapewni możliwość uzyskania odpowiednich efektów uczenia się:

- PC, laptop lub telefon komórkowy z łączem internetowym (stałe lub mobilne 3G lub 4G/LTE)
- System operacyjny: macOS X z macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z SP1 lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay
- Wbudowany mikrofon/zestaw słuchawkowy dla osób chcących zadawać pytania głosowo (nie przez chat)
- przeglądarka internetowa Chrome lub FireFox

# Kontakt



**Sylwia Ason**

**E-mail** [sylwia.ason@gmail.com](mailto:sylwia.ason@gmail.com)

**Telefon** (+48) 729 835 005