



Jarosław Rasiński



## Sprzedaż z wykorzystaniem elementów manipulacji

Numer usługi 2025/03/17/140737/2628553

📍 Sarnówek Duży / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 24.05.2025 do 25.05.2025

**3 450,00 PLN** brutto

3 450,00 PLN netto

215,63 PLN brutto/h

215,63 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy chcą podnieść swoje kompetencje sprzedażowe
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	23-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Podniesienie kompetencji sprzedażowych. Efektywne wykorzystywanie technik sprzedażowych, opartych na elementach manipulacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po szkoleniu posługuje się zdobytą wiedzą dotyczącą profesjonalnej sprzedaży i obsługi.	Rozróżnia metody obsługi klientów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Test teoretyczny
Rozróżnia typy klientów i prawidłowo ocenia ich potrzeby	Rozpoznaje typy klientów i prawidłowo definiuje sposoby ich obsługi	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki sprzedaży z wykorzystaniem manipulacji i prawidłowo się nimi posługuje.	Rozróżnia techniki sprzedaży z wykorzystaniem manipulacji	Test teoretyczny
		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?**

Dokumenty potwierdzające uzyskanie kompetencji będą zawierały opis uzyskanych kompetencji i efekty uczenia się

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

Tak w dokumencie będzie podane że walidacja została przeprowadzona o kryteria zawarte w efektach uczenia się

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

Dokument będzie posiadał informację o zastosowaniu rozwiązań rozdzielających proces szkolenia od walidacji

## Program

Rozpoczęcie szkolenia

Typy ludzi i ich podstawowe cechy charakteru

Podstawowe metody manipulacji

Warsztaty praktyczne ( scenki itp.)

Polecenia jak je uzyskać i wykorzystać

Warsztaty praktyczne (scenki itp.)

Wypełnienie testu

Szkolenie zostanie przeprowadzone w lokalu biura rachunkowego

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych

## 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	3 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,63 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Jarosław Rasiński

Jarek jest z wykształcenia nauczycielaem. Ma duże doświadczenie sprzedażowe. Ponad 6 lat był agentem sprzedającym ubezpieczenia na życie, sprzedał ponad 500 polis. Jako menedżer zarządzał zespołem, Oddziałem i Regionem w którym pracowało ponad 1000 sprzedawców.

W czasie pracy szkolił sprzedawców, zarówno ze szkoleń miękkich jak i twardych. Od ponad 6 lat prowadzi własną firmę szkoleniową. Przeprowadził ponad 150 szkoleń za sprzedaży, komunikacji, negocjacji, wystąpień publicznych itp.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie elektronicznej zostaną przekazane dla każdego uczestnika szkolenia

## Warunki uczestnictwa

Pracownicy i Właściciele mikro, małych i średnich Firm, którzy zapiszą się na szkolenie

## Adres

Sarnówek Duży 11  
27-400 Sarnówek Duży  
woj. świętokrzyskie

Sala szkoleniowa Zespołu Szkół Publicznych w Sarnówku Dużym

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Jarosław Rasiński**

**E-mail** [jarek.rasinski@interia.pl](mailto:jarek.rasinski@interia.pl)

**Telefon** (+48) 600 492 733