



APS Piotr Olgierd
Sułkowski



Szkolenie: STRATEGIE WPŁYWU I SPRZEDAŻ W ŚWIECIE CYFROWYM

Numer usługi 2025/03/17/36960/2629256

📍 Mieronice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 18.05.2025 do 18.05.2025

1 125,04 PLN brutto

1 125,04 PLN netto

140,63 PLN brutto/h

140,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: handlowców, specjalistów ds. marketingu, przedsiębiorców, menedżerów sprzedaży, osób prowadzących działalność online, influencerów, a także wszystkich, którzy chcą skutecznie wpływać na decyzje zakupowe klientów w cyfrowym świecie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	17-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego wywierania wpływu i prowadzenia sprzedaży w świecie cyfrowym. Uczestnik nauczy się definiować pojęcia perswazji, manipulacji, zastosuje zasady wpływu Cialdiniego w social media,

opanuje techniki błyskawicznego wywierania wpływu, a także rozwinie umiejętności argumentacji i budowania pozytywnego nastawienia w sprzedaży online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wywiera wpływ i sprzedaje	Definiuje kluczowe pojęcia perswazji, wpływu i manipulacji w kontekście cyfrowym	Test teoretyczny
	Rozróżnia i stosuje trzy perspektywy wywierania wpływu w sprzedaży (nastawienie, postawa, argumentacja).	Test teoretyczny
	Wykorzystuje reguły wywierania wpływu Roberta Cialdiniego w działaniach sprzedażowych i marketingowych online.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki błyskawicznego wywierania wpływu Michaela Pantalona.	Test teoretyczny
	Analizuje i ocenia własne umiejętności wywierania wpływu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Planuje i wdraża działania sprzedażowe oparte na zasadach etycznego wywierania wpływu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Rozwija umiejętności skutecznej argumentacji i przekonywania w komunikacji online.	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?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przywitanie uczestników, kontrakt z uczestnikami, Pre-test

Moduł I

Definicje najważniejszych pojęć: perswazja, wywieranie wpływu, manipulacja.

Znaczenie i występowanie w świecie cyfrowym

Ćwiczenie – Karol idzie do szkoły – wejdź w rolę

Przerwa pierwsza

Moduł II

Trzy perspektywy wywierania wpływu w sprzedaży: Nastawienie, Postawa, Argumentacja.

Rola osobistego nastawienia a siła perswazji.

Gra „Wyspa Rekinów”

Moduł III

„Ludzie lubią kupować ale nie lubią jak im się coś sprzedaje” – czyli reguły wywierania wpływu wg Roberta Cialdiniego. Badania / Wprowadzenie / Kontekst w świecie cyfrowym

Ćwiczenie „Wyjazd na wakacje” – Prezentacja i wnioski na forum

Moduł IV

Reguła powszechnego dowodu słuszności, Reguła lubienia i sympatii, Reguła zaangażowania i Konsekwencji, Reguła niedostępności, Reguła autorytetu – zastosowanie w Social Media i Internecie

ćwiczenie „Przekonywanie” / Konkurs – kto był najbardziej przekonujący ?

Przerwa druga

Moduł IV

Błyskawiczne wywieranie wpływu – metoda Michaela Pantalona (przekonywanie i sprzedaż za pomocą motywacji wewnętrznej)

*Prezentacja filmu i indywidualne ćwiczenia z arkuszem i metodą

Podsumowanie szkolenia

- Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5 osób.

Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 9. 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.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie uczestników, kontrakt z uczestnikami, Pre-test	Paweł Pakuła	18-05-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 10 - Moduł I	Paweł Pakuła	18-05-2025	09:15	10:15	01:00
3 z 10 Przerwa pierwsza	Paweł Pakuła	18-05-2025	10:15	10:30	00:15
4 z 10 Moduł II	Paweł Pakuła	18-05-2025	10:30	11:30	01:00
5 z 10 Moduł III	Paweł Pakuła	18-05-2025	11:30	12:00	00:30
6 z 10 Moduł IV	Paweł Pakuła	18-05-2025	12:00	13:30	01:30
7 z 10 Przerwa druga	Paweł Pakuła	18-05-2025	13:30	13:45	00:15
8 z 10 Moduł IV	Paweł Pakuła	18-05-2025	13:45	14:30	00:45
9 z 10 Podsumowanie szkolenia	Paweł Pakuła	18-05-2025	14:30	14:45	00:15
10 z 10 Walidacja	-	18-05-2025	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

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

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 125,04 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 125,04 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pakuła

Trener umiejętności psychospołecznych i coach, związany ze szkoleniami od 2007 roku. Specjalizuje się w obszarach takich jak sprzedaż, komunikacja, przywództwo, zarządzanie zespołem, i wywieranie wpływu. Doświadczenie zdobył pracując przez 10 lat dla amerykańskiej firmy Nike - tworząc i dopasowując standardy sprzedaży do bieżącej specyfiki zachowań i postaw Klientów w Polsce.

Przez blisko 3 lata pracował dla VRG. SA. – doskonaląc standardy obsługi i strategię sprzedaży dla salonów Vistuli, Wólczanki oraz Bytomia. Prócz podnoszenia wskaźników sprzedaży, odpowiedzialny był za szkolenie menedżerów i kierowników regionalnych. Od 2020 roku związany z firmą szkoleniową Nowe Motywacje. Realizował projekty z zakresu, szeroko rozumianej komunikacji, sprzedaży i zarządzania.

Prowadzi szkolenia na sali i w formacie zdalnym potrafiąc utrzymać uwagę i zaangażowanie uczestników nawet podczas 8h warsztatu (zrealizował ponad 120 szkoleń i webinarów w formacie zdalnym)

Klienci cenią go za energię, wiedzę, realne podejście i osadzanie rozwiązań w kontekście codziennej pracy. W ankietach uczestnicy szkoleń, zwracają uwagę również na jego autentyczność oraz umiejętność zaciekawienia i zaangażowania w dyskusję i wspólne ćwiczenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

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”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Adres

Mieronice 92
28-366 Mieronice
woj. świętokrzyskie

Kontakt



Piotr Sułkowski

E-mail psulkowski@gmail.com

Telefon (+48) 500 026 554