



Centrum Szkoleń  
Sebastian Wrona



## Kurs przedstawiciel handlowy wraz z prawem jazdy kategorii B.

Numer usługi 2025/03/19/51939/2635335

📍 Starachowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 76 h

📅 28.04.2025 do 30.06.2025

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

76,32 PLN brutto/h

76,32 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby pragnące rozpocząć swoją karierę w sprzedaży, lub pogłębić posiadaną wiedzę w tej dziedzinie.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	76
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do pracy jako skuteczni przedstawiciele handlowi, rozwijając umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne i obsługi klienta.

Usługa ta pozwala nabyć niezbędne narzędzie do pracy przedstawiciela handlowego jakim jest prawo jazdy kat.B.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży oraz etapy procesu sprzedażowego.	Uczestnik rozróżnia skuteczne techniki sprzedażowe i negocjacyjne, definiuje etapy procesu sprzedażowego oraz charakteryzuje ich rolę w budowaniu relacji z klientem.	Test teoretyczny
Organizuje prezentacje produktów, monitoruje negocjacje i planuje działania sprzedażowe.	Uczestnik organizuje prezentacje, planuje działania sprzedażowe, kontroluje przebieg negocjacji, monitoruje postępy i uzasadnia wybór działań sprzedażowych.	Test teoretyczny
Zna przepisy ruchu drogowego.	Uczestnik zna przepisy ruchu drogowego i potrafi je stosować	Test teoretyczny
Potrafi prowadzić samochód osobowy.	Uczestnik potrafi bezpiecznie, z zachowaniem przepisów ruchu drogowego i techniki prowadzenia pojazdu poruszać się samochodem osobowym.	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 zawiera opis efektów uczenia się. Potwierdza w zakresie zdobytej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.

**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 rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Wprowadzenie do handlu i obsługi klienta

- Definicja roli przedstawiciela handlowego.
- Zasady profesjonalnej obsługi klienta.

#### Techniki sprzedażowe i negocjacyjne

- Skuteczne techniki sprzedażowe.
- Umiejętność negocjowania warunków handlowych.

#### Proces sprzedaży i planowanie działań

- Etapy procesu sprzedażowego.
- Planowanie działań sprzedażowych.

#### Obsługa klienta na wysokim poziomie

- Budowanie pozytywnego doświadczenia klienta.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami.

#### Budowanie relacji handlowych

- Zasady budowania trwałych relacji z klientem.
- Komunikacja interpersonalna.

#### Prezentacja produktów i usług

- Techniki prezentacji oferty handlowej.
- Tworzenie atrakcyjnych argumentów sprzedażowych.

#### Zarządzanie czasem w pracy handlowca

- Planowanie czasu pracy.
- Ważność zadań.

#### Praca w zespole handlowym

- Rola przedstawiciela handlowego w zespole.
- Współpraca z innymi działami firmy.

#### Podstawy marketingu i reklamy

- Zasady marketingu w sprzedaży.
- Wykorzystanie narzędzi reklamowych.

Przepisy ruchu drogowego. Poznanie znaków drogowych, pierwszeństwa przejazdu przez skrzyżowania oraz zachowania się w stosunku do innych uczestników ruchu drogowego.

Praktyczna nauka jazdy samochodem osobowym. Poznanie zasad bezpiecznego, z zachowaniem przepisów ruchu drogowego i techniki prowadzenia pojazdu poruszania się samochodem osobowym.

## 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	5 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	76,32 PLN
Koszt osobogodziny netto	76,32 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- Podręcznik dla kandydatów na kierowców kat. B
- Dostęp do testów na prawo jazdy
- Materiały szkoleniowe dla przedstawiciela handlowego w formie drukowanej lub elektronicznej.
- Opłatę za pierwszy egzamin z części teoretycznej i praktycznej prawa jazdy.

### Warunki uczestnictwa

Uczestnik musi wykazać się dobrym stanem zdrowia i przejść badania lekarskie dla kandydatów dla kierowców.

## Adres

ul. Eugeniusza Kwiatkowskiego 4  
27-200 Starachowice  
woj. świętokrzyskie

Kurs odbywa się na terenie Starachowic, jak i miast ościennych w których odbywają się egzaminy na prawo jazdy.

# Kontakt



**Sebastian Wrona**

**E-mail** [sebastianwrona@onet.pl](mailto:sebastianwrona@onet.pl)

**Telefon** (+48) 667 705 599