Możliwość dofinansowania

MERENDI SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

★★★★★

## Szkolenie - Sprzedaż z elementami promocji i obsługi klienta.

**Numer usługi** 2025/03/20/176745/2637974

6 800,00 PLN brutto
6 800,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h

Łyszkowice / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Usługa szkoleniowa
68 h
20.06.2025 do 04.07.2025

# Informacje podstawowe

| | |
|---|---|
| **Kategoria** | Biznes / Sprzedaż |
| **Sposób dofinansowania** | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| **Grupa docelowa usługi** | Szkolenie skierowane jest do osób, które pragną podnieść swoje kwalifikacje, chcą integrować działania promocyjne z działaniami sprzedażowymi, które zamierzają doskonalić się w obszarze obsługi klienta. |
| **Minimalna liczba uczestników** | 5 |
| **Maksymalna liczba uczestników** | 10 |
| **Data zakończenia rekrutacji** | 16-06-2025 |
| **Forma prowadzenia usługi** | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) |
| **Liczba godzin usługi** | 68 |
| **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

Uczestnicy poznają techniki sprzedaży, przyswoją rozwiązania skutecznej sprzedaży i budowania relacji z klientem. Szkolenie przygotuje uczestników do samodzielnych rozmów z klientami, do reprezentowania oferty handlowej i do skutecznego zamykania sprzedaży. Ponadto zgłębią etapy i modele sprzedaży oraz zasady prowadzenia negocjacji.

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

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|---|
| • rozpoznać typy osobowości w obsłudze klienta; | • dostosowuje komunikację i podejścia do różnych charakterów klientów;<br>• dobiera i ocenia strategie negocjacyjne do typu klienta; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • umiejętnie prowadzić rozmowę z klientem; | • koncentrować się na tym, co klient mówi, zadaje trafne pytania, okazując empatię i zainteresowanie; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • budować relacje z klientem; | • stosuje standardy obsługi klienta w bezpośredniej pracy z klientem; | Test teoretyczny |
| • profesjonalnie radzić sobie z trudnym klientem; | • uważnie słucha i rozumie potrzeby klienta; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • wykorzystywać narzędzia, techniki niezbędne w obsłudze klienta; | • zarządza relacjami z klientem;<br>• stosuje mechanizmy decyzyjne klientów; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • posługiwać się językiem korzyści i wykorzystywać go w prezentacji handlowej; | • stosuje język korzyści jako narzędzie pracy z klientem; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • scharakteryzować strategie sprzedaży; | • realizuje procesy sprzedażowe; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • wskazać techniki zamykania i kończenia sprzedaży; | • definiuje i wykorzystuje rodzaje technik sprzedaży; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • omówić reguły wspierające negocjacje; | • umiejętnie stosuje zaawansowane techniki i sposoby negocjacyjne w praktyce; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • rozpoznać zasady skutecznej komunikacji w tym odpowiednie narzędzia i techniki komunikacji; | • stosuje zasady i narzędzia umożliwiające zwiększenie efektywności komunikacji, aby osiągnąć zamierzone cele; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • posługiwać się językiem korzyści w pracy z klientem oraz zasadami prowadzenia negocjacji biznesowych; | • umiejętnie stosuje zaawansowane techniki i sposoby negocjacyjne w praktyce; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • umiejętnie komunikować się i budować długotrwałe relacje z klientem; | • dostosowuje komunikację do indywidualnych preferencji;<br>• przestrzega standardy jakości; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|---|
| • przygotować przekonującą ofertę/propozycję dla klienta; | • przedstawia skuteczne techniki prezentowania ofert; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • wyróżnić i omówić swoje produkty na tle konkurencji; | • rozpoznaje mocne i słabe strony konkurencyjnych produktów w celu znalezienia punktów przewagi;<br>• dostosowuje komunikację do grupy docelowej. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • posługiwać się narzędziami promocyjnymi; | • umiejętnie wykorzystuje różne metody i strategie w celu zwiększenia widoczności produktów i sprzedaży oraz budowaniu świadomości marki; | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| • mierzyć efektywność sprzedaży. | • wykorzystuje analizy wyników sprzedaży i ich skuteczność. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

# 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 zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te definiują, jakie umiejętności, wiedzę lub kompetencje Uczestnicy nabyli w trakcie szkolenia.

**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 wskazuje, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowanie w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. To kluczowy element, który zapewnia, że proces walidacji był obiektywny i oparty na jasno określonych standardach.

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

Tak, dokument potwierdza uzyskanie kompetencji i zawiera informację, że zastosowano rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Taki zapis jest istotny dla zachowania obiektywności i wiarygodności procesu walidacji.

# Program

**Moduł I:**

1. Rola sprzedawcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.
2. Jakie są istotne elementy pierwszego kontaktu? Jak budować pierwsze wrażenie?

3. Orientacja na klienta – odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów.
4. Techniki komunikowania się z klientem.
5. Zadawanie pytań w procesie sprzedażowym - pytania otwarte czy zamknięte?
6. Techniki zadawania pytań. Metoda SPIN. Praktyczne symulacje do określonego scenariusza.
7. Jak rozmawiać z trudnym klientem – strategia radzenia sobie z różnymi typami wymagających klientów.
8. Zebranie otrzymanych informacji - podsumowanie i parafraza.
9. Asertywna obsługa trudnego klienta – umiejętność asertywnego przyjmowania i wyrażania krytyki.
10. Umiejętność wykorzystywania języka korzyści w pracy z klientem.

**Moduł II:**

1. Komunikacja werbalna i niewerbalna.

2. Jak dopasować się do typu osobowości swojego klienta?

3. Jak pokonać bariery w komunikacji?

4. Jakie są etapy obsługi klienta?

5. Kluczowe zasady wpływające na efektywność obsługi klienta.

6. Kontrola negatywnych emocji.

7. Jak umiejętnie wygasić emocje klienta?

8. Sposoby radzenia sobie ze stresem.

9. Zarządzanie sobą w czasie a profesjonalna obsługa klienta.

**Moduł III:**

1. Definicje sprzedaży:

- czym jest sprzedaż?
- różnice między sprzedażą a marketingiem,
- rodzaje sprzedaży.

2. Struktura procesu sprzedaży:

- poznanie grupy docelowej,
- zdefiniowanie celów,
- etapy procesu,
- wdrożenie narzędzi.

3. Etapy procesu sprzedaży:

- badanie potrzeb klienta,
- przeciwdziałanie zastrzeżeniom,
- techniki radzenia sobie z odmową,
- finalizacja sprzedaży,
- dbanie o relację z klientem.

4. Prezentacja oferty:

- prezentacja produktu,
- język korzyści,
- technika – cecha-zaleta-korzyść,
- jak wyróżnić się od konkurencji?

5. Podstawy promocji:

- definicja i cele promocji,
- narzędzia promocyjne,
- co to jest promocja sprzedaży?
- co daje promocja sprzedaży?

6. Budowanie wizerunku firmy w Internecie.

7. Prawne aspekty sprzedaży:

- umowy kupna, gwarancji, reklamacji i faktur,
- odpowiedzialność i obowiązki sprzedawcy,
- odpowiedzialność za poniesione błędy podczas procesu sprzedaży.

**Moduł IV:**

1. Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania.

2. Umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych – praktyczna znajomość strategii

i technik negocjacyjnych.

3. Etapy i modele sprzedaży:

- rozpoczęcie kontaktu,
- prowadzenie sprzedaży,
- finalizacja miękka i twarda.

4. Jak skutecznie radzić sobie z obiekcjami klienta?

5. Co obiekcje mówią o danej ofercie? Przykłady skutecznych odpowiedzi.

6. Prezentacja oferty – jak efektywnie prezentować ofertę? Zasady wywierania wpływu społecznego.

7. Umiejętność podtrzymywania długofalowych relacji –obsługa posprzedażowa.

8. Zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia do zakończenia rozpatrywania reklamacji.

9. W jaki sposób zwiększyć pewność siebie w kontakcie z klientem?

**Moduł V:**

1. Dlaczego warto mierzyć efektywność sprzedaży?
2. Jak oceniać skuteczność działań sprzedażowych?
3. Automatyzacja wspierająca sprzedaż.
4. Badanie satysfakcji klienta.
5. Symulacje rozmów sprzedażowych.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 68

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 z 68 **Moduł I: 1. Rola sprzedawcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.** | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 | Tak |
| 2 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 09:30 | 09:45 | 00:15 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 z 68 2. Jakie są istotne elementy pierwszego kontaktu? Jak budować pierwsze wrażenie? | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 09:45 | 11:15 | 01:30 | Tak |
| 4 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 11:15 | 11:45 | 00:30 | Tak |
| 5 z 68 3. Orientacja na klienta – odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów. | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 11:45 | 13:15 | 01:30 | Tak |
| 6 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 13:15 | 13:30 | 00:15 | Tak |
| 7 z 68 4. Techniki komunikowania się z klientem. | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 13:30 | 15:00 | 01:30 | Tak |
| 8 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 15:00 | 15:15 | 00:15 | Tak |
| 9 z 68 5. Zadawanie pytań w procesie sprzedażowym - pytania otwarte czy zamknięte? | Jacek Sobczyk | 20-06-2025 | 15:15 | 16:30 | 01:15 | Tak |
| 10 z 68 6. Techniki zadawania pytań. Metoda SPIN. Praktyczne symulacje do określonego scenariusza. | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 | Tak |
| 11 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 09:30 | 09:45 | 00:15 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 12 z 68 7. Jak rozmawiać z trudnym klientem – strategia radzenia sobie z różnymi typami wymagających klientów. | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 09:45 | 11:15 | 01:30 | Tak |
| 13 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 11:15 | 11:45 | 00:30 | Tak |
| 14 z 68 8. Zebranie otrzymanych informacji - podsumowanie i parafraza. | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 11:45 | 13:15 | 01:30 | Tak |
| 15 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 13:15 | 13:30 | 00:15 | Tak |
| 16 z 68 9. Asertywna obsługa trudnego klienta – umiejętność asertywnego przyjmowania i wyrażania krytyki. | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 13:30 | 15:00 | 01:30 | Tak |
| 17 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 15:00 | 15:15 | 00:15 | Tak |
| 18 z 68 10. Umiejętność wykorzystywania języka korzyści w pracy z klientem. | Jacek Sobczyk | 21-06-2025 | 15:15 | 16:45 | 01:30 | Tak |
| 19 z 68 Moduł II: 1. Komunikacja werbalna i niewerbalna. | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 20 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 09:30 | 09:45 | 00:15 | Tak |
| 21 z 68 2. Jak dopasować się do typu osobowości swojego klienta? | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 09:45 | 11:15 | 01:30 | Tak |
| 22 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 11:15 | 11:45 | 00:30 | Tak |
| 23 z 68 3. Jak pokonać bariery w komunikacji? | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 11:45 | 13:15 | 01:30 | Tak |
| 24 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 13:15 | 13:30 | 00:15 | Tak |
| 25 z 68 4. Jakie są etapy obsługi klienta? | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 13:30 | 15:00 | 01:30 | Tak |
| 26 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 15:00 | 15:15 | 00:15 | Tak |
| 27 z 68 5. Kluczowe zasady wpływające na efektywność obsługi klienta. | Jacek Sobczyk | 22-06-2025 | 15:15 | 16:45 | 01:30 | Tak |
| 28 z 68 6. Kontrola negatywnych emocji. | Jacek Sobczyk | 23-06-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 29 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 23-06-2025 | 18:15 | 18:30 | 00:15 | Tak |
| 30 z 68 7. Jak umiejętnie wygasić emocje klienta? | Jacek Sobczyk | 23-06-2025 | 18:30 | 20:00 | 01:30 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 31 z 68 8. Sposoby radzenia sobie ze stresem. | Jacek Sobczyk | 24-06-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 32 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 24-06-2025 | 18:15 | 18:30 | 00:15 | Tak |
| 33 z 68 9. Zarządzanie sobą w czasie a profesjonalna obsługa klienta. | Jacek Sobczyk | 24-06-2025 | 18:30 | 19:30 | 01:00 | Tak |
| 34 z 68 Moduł III: 1. Definicje sprzedaży: czym jest sprzedaż? różnice między sprzedażą a marketingiem, rodzaje sprzedaży. | Jacek Sobczyk | 26-06-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 35 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 26-06-2025 | 18:15 | 18:30 | 00:15 | Tak |
| 36 z 68 2. Struktura procesu sprzedaży: poznanie grupy docelowej, zdefiniowanie celów, etapy procesu, wdrożenie narzędzi. | Jacek Sobczyk | 26-06-2025 | 18:30 | 20:00 | 01:30 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 37 z 68 3. Etapy procesu sprzedaży: badanie potrzeb klienta, przeciwdziałanie zastrzeżeniom, techniki radzenia sobie z odmową, finalizacja sprzedaży, dbanie o relację z klientem. | Jacek Sobczyk | 27-06-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 38 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 27-06-2025 | 18:15 | 18:30 | 00:15 | Tak |
| 39 z 68 4. Prezentacja oferty: prezentacja produktu, język korzyści, technika – cecha-zaleta-korzyść, jak wyróżnić się od konkurencji? | Jacek Sobczyk | 27-06-2025 | 18:30 | 20:00 | 01:30 | Tak |
| 40 z 68 5. Podstawy promocji: definicja i cele promocji, narzędzia promocyjne, co to jest promocja sprzedaży? co daje promocja sprzedaży? | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 | Tak |
| 41 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 09:30 | 09:45 | 00:15 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 42 z 68 6. Budowanie wizerunku firmy w Internecie. | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 09:45 | 11:15 | 01:30 | Tak |
| 43 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 11:15 | 11:45 | 00:30 | Tak |
| 44 z 68 7. Prawne aspekty sprzedaży: umowy kupna, gwarancji, reklamacji i faktur, odpowiedzialność i obowiązki sprzedawcy, odpowiedzialność za poniesione błędy podczas procesu sprzedaży. | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 11:45 | 13:15 | 01:30 | Tak |
| 45 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 13:15 | 13:30 | 00:15 | Tak |
| 46 z 68 Moduł IV: 1. Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania . | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 13:30 | 15:00 | 01:30 | Tak |
| 47 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 15:00 | 15:15 | 00:15 | Tak |
| 48 z 68 2. Umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych – praktyczna znajomość strategii i technik negocjacyjnych. | Jacek Sobczyk | 28-06-2025 | 15:15 | 16:45 | 01:30 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 49 z 68 3. Etapy i modele sprzedaży: rozpoczęcie kontaktu, prowadzenie sprzedaży, finalizacja miękka i twarda. | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 08:00 | 10:00 | 02:00 | Tak |
| 50 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 10:00 | 10:15 | 00:15 | Tak |
| 51 z 68 4. Jak skutecznie radzić sobie z obiekcjami klienta? | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 10:15 | 11:45 | 01:30 | Tak |
| 52 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 11:45 | 12:00 | 00:15 | Tak |
| 53 z 68 5. Co obiekcje mówią o danej ofercie? Przykłady skutecznych odpowiedzi. | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 12:00 | 13:30 | 01:30 | Tak |
| 54 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 13:30 | 14:00 | 00:30 | Tak |
| 55 z 68 6. Prezentacja oferty – jak efektywnie prezentować ofertę? Zasady wywierania wpływu społecznego. | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 14:00 | 15:30 | 01:30 | Tak |
| 56 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 15:30 | 15:45 | 00:15 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 57 z 68 7. Umiejętność podtrzymywania długofalowych relacji – obsługa posprzedażowa. | Jacek Sobczyk | 29-06-2025 | 15:45 | 17:15 | 01:30 | Tak |
| 58 z 68 8. Zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia do zakończenia rozpatrywania reklamacji. | Jacek Sobczyk | 30-06-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 59 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 30-06-2025 | 18:15 | 18:30 | 00:15 | Tak |
| 60 z 68 Etyka w sprzedaży | Jacek Sobczyk | 30-06-2025 | 18:30 | 19:30 | 01:00 | Tak |
| 61 z 68 Moduł V: 1. Dlaczego warto mierzyć efektywność sprzedaży? | Jacek Sobczyk | 01-07-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 62 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 01-07-2025 | 18:15 | 18:30 | 00:15 | Tak |
| 63 z 68 2. Jak oceniać skuteczność działań sprzedażowych? | Jacek Sobczyk | 01-07-2025 | 18:30 | 20:00 | 01:30 | Tak |
| 64 z 68 3. Automatyzacja wspierająca sprzedaż. | Jacek Sobczyk | 03-07-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 65 z 68 Przerwa | Jacek Sobczyk | 03-07-2025 | 18:15 | 18:30 | 00:15 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 66 z 68 4. Badanie satysfakcji klienta. | Jacek Sobczyk | 03-07-2025 | 18:30 | 20:00 | 01:30 | Tak |
| 67 z 68 5. Symulacje rozmów sprzedażowych. | Jacek Sobczyk | 04-07-2025 | 16:45 | 18:15 | 01:30 | Tak |
| 68 z 68 Test teoretyczny online z odpowiedziami generowanymi i automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji. | Jacek Sobczyk | 04-07-2025 | 18:15 | 19:00 | 00:45 | Nie |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|---|
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto** | 6 800,00 PLN |
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika netto** | 6 800,00 PLN |
| **Koszt osobogodziny brutto** | 100,00 PLN |
| **Koszt osobogodziny netto** | 100,00 PLN |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

## Jacek Sobczyk

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu technik sprzedaży, negocjacji handlowych, promocji, marketingu w turystyce, z obsługi trudnego klienta, reklamacji, sytuacji konfliktowych, współpracy z klientem (z zakresu przewodnika turystycznego), radzenia sobie ze stresem, autoprezentacji – w treningach wystąpień publicznych, komunikacji, relacji w grupie, popartych praktyką oraz bogatym doświadczeniem zawodowym, gwarantując wysoką jakość i skuteczność w przekazywaniu wiedzy. Doświadczenie zdobywał jako przedstawiciel handlowy, specjalista ds. obsługi klienta, konsultant, organizator promocji, pracownik biurowy, pracownik kulturalno-oświatowy, prowadząc własną działalność gospodarczą. Trener z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń w ramach projektów unijnych, specjalizujący się w rozwijaniu kompetencji sprzedażowych. Jego kariera rozpoczęła się w sektorze handlowym, gdzie zdobył praktyczną wiedzę. Dzięki swej pasji do edukacji i rozwoju, zdecydował się na pracę jako trener, pomagając indywidualnym uczestnikom doskonalić umiejętności sprzedażowe oraz skutecznie wdrażać strategie biznesowe. Prowadził szkolenia dla różnych branż, dostosowując metody nauczania do specyfiki rynku i potrzeb uczestników. Jego podejście opiera się na praktycznych ćwiczeniach, analizie rzeczywistych przypadków, które angażują uczestników i pozwalają im zdobywać konkretne umiejętności. Jego szkolenia często kończą się wysokimi ocenami i pozytywnymi rekomendacjami.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe przygotowane i przekazane uczestnikom przez trenera.

# Warunki techniczne

1. Platforma egzaminacyjna:

- automatyczne generowanie testów na koniec zajęć,
- mechanizmy walidacyjne, aby zapewnić poprawność odpowiedzi i analizę wyników,
- bezpieczne logowanie i autoryzacja użytkownika.

1. Walidacja odpowiedzi:

- automatyczna analiza wyników - ocena testu według wcześniej ustalonych kryteriów

1. Raportowanie wyników:

- automatyczny opis wyników egzaminu - system generuje podsumowanie z oceną i analizą odpowiedzi.

# Adres

ul. Szkolna 5
99-420 Łyszkowice
woj. łódzkie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt


## Emilia Jędrzejczyk

**E-mail** merendi.info@gmail.com

**Telefon** (+48) 736 843 127