



Psychologia sprzedaży - Sprzedaż w praktyce - szkolenie

Numer usługi 2025/03/28/174572/2656269

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Akademia
Edukacyjna Karolina
Koczon



📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 31.05.2025 do 07.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Pracownicy działu sprzedaży – osoby bezpośrednio zaangażowane w proces sprzedaży, które chcą podnieść swoje umiejętności i osiągnąć lepsze wyniki.</p> <p>Właściciele małych i średnich firm – przedsiębiorcy, którzy pragną zwiększyć sprzedaż swojego biznesu i zrozumieć potrzeby swoich klientów.</p> <p>Menadżerowie i liderzy zespołów sprzedażowych – osoby odpowiedzialne za zarządzanie zespołami sprzedażowymi, które chcą doskonalić techniki motywacyjne i strategię sprzedaży.</p> <p>Specjaliści ds. marketingu – osoby zajmujące się promocją produktów, które chcą lepiej zrozumieć proces sprzedaży i jak współpracować z działem sprzedaży.</p> <p>Nowi pracownicy w sprzedaży – osoby, które dopiero zaczynają swoją karierę w sprzedaży i potrzebują podstawowej wiedzy oraz umiejętności.</p> <p>Przedsiębiorcy planujący rozpoczęcie działalności – osoby, które chcą nauczyć się skutecznych strategii sprzedaży jeszcze przed wprowadzeniem swojego produktu lub usługi na rynek.</p>
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego zarządzania procesem sprzedaży poprzez rozwijanie umiejętności niezbędnych do efektywnej komunikacji i budowania trwałych relacji z klientami. Uczestnicy nauczą się, jak identyfikować potrzeby i oczekiwania klientów, a także jak stosować różne techniki sprzedażowe, aby skutecznie je zaspokajać.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje skuteczną komunikację z klientem	Uczestnik opisuje kluczowe elementy efektywnej komunikacji, takie jak aktywne słuchanie, jasne wyrażanie myśli oraz dostosowywanie stylu komunikacji do odbiorcy.	Wywiad swobodny
Obsługuje proces sprzedaży od początku do końca	Uczestnik charakteryzuje wszystkie etapy cyklu sprzedaży, od identyfikacji potrzeb, przez prezentację oferty, aż po finalizację transakcji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Definiuje różne typy klientów	Uczestnik identyfikuje i określa różne typy klientów oraz dostosowuje swoje podejście do ich specyficznych potrzeb i oczekiwań.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje problemy klientów	Identyfikuje oraz analizuje problemy znajdując odpowiednie rozwiązania w celu zadowolenia klienta	Wywiad swobodny
Obsługuje trudnych klientów	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozdziela typy klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Definiuje techniki negocjacyjne oraz charakteryzuje podstawowe style negocjowania	Charakteryzuje sposoby negocjacji oraz o procesy argumentowania.	Wywiad swobodny
Wykonuje test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.	Charakteryzuje etapy sprzedaży, obsługi 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?

tak

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

tak

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

tak

Program

Dzień I

1. Wprowadzenie
 2. Kompetencje niezbędne do pracy z Klientem
- Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą
1. Psychologia Klienta
- Typy klientów i ich potrzeby.
 - Budowanie relacji i zaufania.
 - Ćwiczenia praktyczne- scenki sprzedażowe z analizą.
1. Efektywna komunikacja kluczem do osiągnięcia sukcesów
- Ćwiczenia praktyczne- scenki sprzedażowe z analizą
1. Czynniki motywujące Klienta do zakupu
- Ćwiczenia praktyczne- scenki sprzedażowe z analizą.
1. Techniki zwiększające efektywność radzenia sobie z obiekcjami Klientów
- Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.
1. Zamykanie sprzedaży
- Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą

Dzień II

1. Powtórzenie kluczowych teorii na postawie modelu AIDA, techniki zamykania sprzedaży, zarządzanie obiekcjami klientów.
- Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.
1. Po co pytamy? Aktywne słuchanie i dopasowanie
- Ćwiczenia praktyczne scenki sprzedażowe z analizą.
1. Jak budować angażujące historie wokół produktu/usługi?

- Ćwiczenia praktyczne- scenki sprzedażowe z analizą.

1. Proces sprzedaży – najczęściej popełniane błędy

- Ćwiczenia praktyczne- scenki sprzedażowe z analizą.

1. Bądź skuteczny, jak to zrobić ???

- Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.

1. Zmiana myślenia kluczem do osiągnięcia celów i wyników

- Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.

1. Pytania otwarte i test wiedzy

2. Test - walidacja szkolenia

Przerwy nie wliczają się w czas usługi

Dla uczestników pojawiają się m.in. • ćwiczenia symulacyjne • odgrywanie scenek/ról • dyskusja, wymiana doświadczeń • informacje zwrotne od trenera • burza mózgów • ćwiczenia indywidualne i grupowe • film instruktażowy • mini-wykład (prezentacja Power-Point) • praca nad konkretnymi sytuacjami, z którymi uczestnicy spotykają się w codziennym życiu

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.

Godzina dydaktyczna – jest równa 45 minutom

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 1. Wprowadzenie	Tomasz Olech	31-05-2025	08:30	08:45	00:15
2 z 20 Kompetencje niezbędne do pracy z Klientem Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą	Tomasz Olech	31-05-2025	08:45	09:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 20 Psychologia Klienta Typy klientów i ich potrzeby. Budowanie relacji i zaufania. Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	31-05-2025	09:30	11:30	02:00
4 z 20 Przerwa	Tomasz Olech	31-05-2025	11:30	11:35	00:05
5 z 20 Efektywna komunikacja kluczem do osiągnięcia sukcesów Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	31-05-2025	11:35	12:30	00:55
6 z 20 Przerwa	Tomasz Olech	31-05-2025	12:30	12:45	00:15
7 z 20 Czynniki motywujące Klienta do zakupu Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	31-05-2025	12:45	14:00	01:15
8 z 20 Techniki zwiększające efektywność radzenia sobie z obiekcjami Klientów Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	31-05-2025	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 20 Zamykanie sprzedaży Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	31-05-2025	15:00	16:00	01:00
10 z 20 Symulacje sprzedażowe	Tomasz Olech	31-05-2025	16:00	16:20	00:20
11 z 20 Powtórzenie kluczowych teorii na podstawie modelu AIDA, techniki zamykania sprzedaży, zarządzanie obiekcjami klientów. Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	07-06-2025	08:30	10:00	01:30
12 z 20 Po co pytamy? Aktywne słuchanie i dopasowanie Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	07-06-2025	10:00	11:30	01:30
13 z 20 Przerwa	Tomasz Olech	07-06-2025	11:30	11:35	00:05
14 z 20 Jak budować angażujące historie wokół produktu/usługi? Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	07-06-2025	11:35	12:30	00:55
15 z 20 Przerwa	Tomasz Olech	07-06-2025	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 20 Proces sprzedaży – najczęściej popełniane błędy Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	07-06-2025	12:45	14:00	01:15
17 z 20 Bądź skuteczny, jak to zrobić ??? Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	07-06-2025	14:00	15:00	01:00
18 z 20 Zmiana myślenia kluczem do osiągnięcia celów i wyników Ćwiczenia praktyczne - scenki sprzedażowe z analizą.	Tomasz Olech	07-06-2025	15:00	15:45	00:45
19 z 20 Pytania otwarte	Tomasz Olech	07-06-2025	15:45	16:00	00:15
20 z 20 Walidacja	-	07-06-2025	16:00	16:20	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Olech

Trener, dyplomowany coach, konsultant dla biznesu. Absolwent wydziału Zarządzania w Wyższej Szkole Umiejętności Pedagogicznych i Zarządzania. Od 2005 roku zarządza strukturami w dużych uznanych firmach jak; Auchan Polska, Vinotti Meble, Agata Meble. Od ponad 15 lat prowadzi szkolenia z zakresu obsługi Klienta, rozwijania umiejętności motywacyjnych, budowania zespołu, skutecznego zarządzania zespołem, organizacji czasu pracy. Specjalizuje się w coachingu managerskim, oraz organizacji i kontroli procesów w firmach. Autor programów szkoleniowych i procedur dla firm.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji.

konspekt edukacyjny

- notes , długopis , teczka , torba ekologiczna , certyfikat oprawiony w złotą ramę

Warunki uczestnictwa

- pełnoletność

Przed dokonaniem wyboru usługi, konieczny jest kontakt w celu potwierdzenia dostępności miejsc.

W celu skontaktowania się z nami, prosimy o wykorzystanie jednego z poniższych sposobów:

- Kontakt telefoniczny: Prosimy o zadzwonienie na numer telefonu 665031875
- Kontakt mailowy: Prosimy o wysłanie wiadomości e-mail na adres biuro.szkolonialublin@gmail.com

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia kursant otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz imienny certyfikat potwierdzający nabyte kompetencje.

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Dla uczestników przewidziany jest serwis kawkowy oraz przerwa obiadowa

Adres

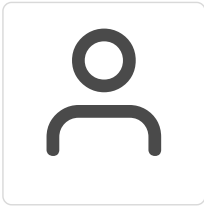
ul. Jantarowa 7
20-582 Lublin
woj. lubelskie

Bezpłatny parking

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Karolina Koczon

E-mail biuro.szkolonialublin@gmail.com

Telefon (+48) 665 031 875