

Consulting KINGA
CHILIŃSKA

Szkolenie - Stres w sprzedaży

Numer usługi 2025/03/31/130705/2659806

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 25.04.2025 do 25.04.2025

650,00 PLN brutto

650,00 PLN netto

92,86 PLN brutto/h

92,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest pracownikom i właścicielom firm działających w branży finansowo - ubezpieczeniowej. Osobom, którym zależy na psychicznej odporności, rozumiejących swoje mocne strony, zaangażowanych, z poczuciem sensu wykonywanej pracy. Dla osób chcących zdobyć umiejętność do radzenia sobie z wyzwaniami, presją i trudnościami związanymi ze sprzedażą towarów i usług.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	24-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie to pokazuje, że stres w sprzedaży jest nieodłącznym elementem pracy sprzedawcy towarów i usług. Może on wynikać z różnych czynników, takich jak wysokie cele sprzedażowe, trudni klienci, długie godziny pracy czy obawy

finansowe. Szkolenie nauczy uczestników jak radzić sobie z tymi elementami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje pojęcia presji i podstawy radzenia sobie ze stresem w sprzedaży	Uczestnik charakteryzuje pojęcia presji i podstawy radzenia sobie ze stresem w sprzedaży	Wywiad swobodny
Uczestnik definiuje możliwe reakcje na presję i jej wpływ na styl pracy sprzedawcy oraz jego efektywność	Uczestnik charakteryzuje możliwe reakcje na presję i jej wpływ na styl pracy sprzedawcy oraz jego efektywność	Wywiad swobodny
Uczestnik definiuje sposoby budowania odporności psychicznej w warunkach presji oraz akceptacji porażki w sprzedaży	Uczestnik stosuje w praktyce sposoby budowania odporności psychicznej w warunkach presji oraz akceptuje porażki w sprzedaży	Wywiad swobodny
Uczestnik definiuje stres zawodowy sprzedawców i handlowców	Uczestnik charakteryzuje stres zawodowy sprzedawców i handlowców	Wywiad swobodny
	Uczestnik stosuje metody radzenia sobie ze stresem w sprzedaży	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Na certyfikatach ukończenia szkolenia znajdują się efekty uczenia się.

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

Na certyfikatach ukończenia szkolenia znajdzie się informacja, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

Na certyfikatach ukończenia szkolenia znajdzie się informacja o zastosowaniu rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Szkolenie dedykowane jest pracownikom i właścicielom firm działających w branży finansowo - ubezpieczeniowej. Osobom, którym zależy na psychicznej odporności, rozumiejących swoje mocne strony, zaangażowanych, z poczuciem sensu wykonywanej pracy. Dla osób chcących zdobyć umiejętność do radzenia sobie z wyzwaniami, presją i trudnościami związanymi ze sprzedażą towarów i usług.

Szkolenie to pokazuje, że stres w sprzedaży jest nieodłącznym elementem pracy sprzedawcy towarów i usług. Może on wynikać z różnych czynników, takich jak wysokie cele sprzedażowe, trudni klienci, długie godziny pracy czy obawy finansowe. Szkolenie nauczy uczestników jak radzić sobie z tymi elementami.

PROGRAM:

1. Zrozumienie presji i podstawy radzenia sobie ze stresem w sprzedaży
2. Reakcje na presję i jej wpływ na styl pracy sprzedawcy oraz jego efektywność
3. Budowanie odporności psychicznej w warunkach presji oraz akceptacja porażki w sprzedaży
4. Stres zawodowy sprzedawców i handlowców
5. Metody radzenia sobie ze stresem w sprzedaży
6. Podsumowanie szkolenia
7. Walidacja usługi

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, łącznie 5,25 godzin dydaktycznych, w tym jest 2,45 teorii i 2,8 praktyki (przerwy wliczone są do praktyki).

Przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Zrozumienie presji i podstawy radzenia sobie ze stresem w sprzedaży, wykład, teoria	Kinga Chilińska	25-04-2025	08:30	09:00	00:30
2 z 12 Reakcje na presję i jej wpływ na styl pracy sprzedawcy oraz jego efektywność, wykład, teoria	Kinga Chilińska	25-04-2025	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 12 Reakcje na presję i jej wpływ na styl pracy sprzedawcy oraz jego efektywność, praktyka, ćwiczenia	Kinga Chilińska	25-04-2025	09:30	10:00	00:30
4 z 12 Budowanie odporności psychicznej w warunkach presji oraz akceptacja porażki w sprzedaży, wykład, teoria	Kinga Chilińska	25-04-2025	10:00	10:30	00:30
5 z 12 Akceptacja porażki w sprzedaży, praktyka, ćwiczenia	Kinga Chilińska	25-04-2025	10:30	11:00	00:30
6 z 12 przerwa	Kinga Chilińska	25-04-2025	11:00	11:15	00:15
7 z 12 Stres zawodowy sprzedawców i handlowców, wykład, teoria	Kinga Chilińska	25-04-2025	11:15	11:45	00:30
8 z 12 Stres zawodowy sprzedawców i handlowców, ćwiczenia, praktyka	Kinga Chilińska	25-04-2025	11:45	12:15	00:30
9 z 12 Metody radzenia sobie ze stresem w sprzedaży, teoria	Kinga Chilińska	25-04-2025	11:45	12:15	00:30
10 z 12 Metody radzenia sobie ze stresem w sprzedaży, praca własna uczestników	Kinga Chilińska	25-04-2025	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 12 Podsumowanie szkolenia, teoria	Kinga Chilińska	25-04-2025	12:45	13:00	00:15
12 z 12 Walidacja usługi, praktyka	-	25-04-2025	13:00	13:25	00:25

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	650,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	92,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kinga Chilińska

Specjalizuje się w kompetencjach i umiejętnościach związanych z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu i sprzedażą. Specjalista w zakresie budowania strategii przedsiębiorstwa, zarządzania procesami, sprzedaży, pozyskiwania klientów metodami poleceń i referencji, komunikacji, budowania zespołu oraz układania struktur w organizacjach. Zwolenniczka wdrażania w życiu i w pracy zasady Work Life Balance. Ponadto trenerka z zakresu zarządzania organizacją i procesami, zarządzania zespołami. Posiada wykształcenie wyższe, magister inżynier Ochrony Środowiska. Zatrudniona w firmie OŚ-EKO na stanowisku asystentka zarządu przez 2 lata zajmowała się zarządzaniem, organizacją oraz merytoryką szkoleń z zakresu ochrony środowiska. Zatrudniona w firmie EMAT HRC na stanowisku specjalista ds. szkoleń przez 3 lata zajmowała się organizacją oraz prowadzeniem szkoleń z zakresu sprzedaży, efektywnej obsługi klienta, budowania strategii. Trener prowadzący posiada co najmniej 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich trzech latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zapewniamy uczestnikom:

- dostęp do materiałów szkoleniowych i ćwiczeń udostępnianych w formie skryptu pdf.

Informacje dodatkowe

Szkolenie będzie realizowane w godzinach dydaktycznych. By uzyskać certyfikat ukończenia szkolenia wymagane jest o minimum 80% frekwencji na zajęciach.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) szkolenie będzie realizowane za pośrednictwem platformy ClickMeeting.

b) Wymagania techniczne, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z najaktualniejszych oficjalnych wersji GoogleChrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

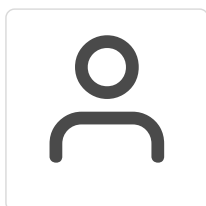
ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania. Aby móc korzystać z usługi na urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik, by odtwarzać dźwięk i obraz video: 512 kbps + 1 Mbps

d) Uczestnik nie musi zakładać konta na Click Meeting, ani ściągać oprogramowania na komputer

e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w szkoleniu - do czasu zakończenia szkolenia w danym dniu.

Kontakt



Kinga Chilińska

E-mail kingachilinska@op.pl

Telefon (+68) 668 208 071