



APS Piotr Olgierd
Sułkowski



Szkolenie: SPRZEDAŻ

Numer usługi 2025/04/17/36960/2695446

📍 Koniaków / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 07.06.2025 do 23.06.2025

5 260,00 PLN brutto

5 260,00 PLN netto

187,86 PLN brutto/h

187,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową usługi są osoby zawodowo związane ze sprzedażą, w szczególności: • Przedstawiciele handlowi i key account managerowie. • Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta. • Osoby aspirujące do pracy w obszarze sprzedaży. • Kadra zarządzająca zespołami sprzedażowymi, zainteresowana podniesieniem kompetencji swoich pracowników. • Wszyscy, którzy w swojej pracy spotykają się z obiekcjami klientów i trudnymi sytuacjami sprzedażowymi oraz chcą skuteczniej sobie z nimi radzić i minimalizować stres związany z tym procesem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	02-06-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	28

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego i efektywnego prowadzenia procesów sprzedaży poprzez rozwinięcie umiejętności radzenia sobie z obiekcjami klientów i trudnymi sytuacjami, doskonalenie komunikacji interpersonalnej, zrozumienie typologii osobowości klientów oraz nabycie praktycznych metod neutralizacji stresu związanego z pracą w sprzedaży, co w konsekwencji umożliwi uzyskanie certyfikatu Specjalisty Sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Sprzedaje z wykorzystaniem różnorodnych technik i modeli	Skutecznie reaguje na obiekcje klientów poprzez zastosowanie wypracowanych modeli i technik.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Radzi sobie z trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży, minimalizując ich negatywny wpływ na relacje z klientami i wyniki sprzedaży.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Efektywnie komunikuje się z klientami, z uwzględnieniem mechanizmu projekcji i umiejętności przechodzenia od stanowiska do zrozumienia motywów i interesów rozmówców.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Neutralizuje stres związany z procesem sprzedaży poprzez zastosowanie technik psychomotorycznych	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje napięcia i słabości w swoim ciele i dobiera odpowiednie ćwiczenia w celu ich eliminowania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje elementy asertywności w sytuacjach sprzedażowych, takie jak odmawianie, stawianie granic i radzenie sobie z uogólnioną krytyką.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Tworzy indywidualny plan rozwoju w obszarze kompetencji sprzedażowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

Tak

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja Rozwoju Lokalnego
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Fundacja Rozwoju Lokalnego
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Dzień 1

Rozpoczęcie szkolenia.

- Powitanie, przedstawienie prowadzących.
- Przedstawienie celu i przebiegu szkolenia.
- Przedstawienie źródeł dofinansowania i zasad udziału.
- Przedstawienie zakresu merytorycznego szkolenia.
- Rozpoznanie indywidualnych oczekiwań osób uczestniczących.

Obiekcje Klientów i trudne sytuacje w procesie sprzedaży.

- Pula trudnych sytuacji pojawiających się w procesie sprzedaży.
- Powody występowania obiekcji / trudnych sytuacji.

Umiejętności porozumiewania się ułatwiające efektywną sprzedaż.

- Mechanizm projekcji w sprzedaży.
- Umiejętności neutralizowania mechanizmu projekcji.
- Przechodzenie od stanowisko – rozumienie motywów i interesów rozmówców.

- Co umożliwia porozumienie z Klientami?

Typologia osobowości

- Podświadome potrzeby Klientów.
- Czego unikać / co robić w kontakcie z Klientami w poszczególnych typach osobowości.

Sposoby neutralizacji stresu powodowanego procesem sprzedaży - trening psychomotoryczny.

- Trening rozciągający / stretching.
- Rozpoznanie słabości i napięć w swoim ciele oraz ich eliminowanie poprzez odpowiedni dobór ćwiczeń.

Sposoby neutralizacji stresu powodowanego procesem sprzedaży - regeneracja i relaksacja.

- Sesja oddechowa, wspólna praktyka jogi dostosowana do każdego poziomu skoncentrowana na regenerację systemu nerwowego.
- Aktywacja energii życiowej poprzez praktykę, zakończenie głęboką relaksacją z muzyką na żywo

Dzień 2

Sposoby neutralizacji stresu powodowanego procesem sprzedaży - trening psychomotoryczny

- Trening z własnym ciężarem ciała.
- Po rozpoznaniu słabości w swoim ciele, dobieramy ćwiczenia poprawiające stan fizyczny i psychiczny uczestnika

Radzenie sobie z obiekcjami Klientów i trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży – warsztat.

- Wypracowanie modeli odnoszących się do puli obiekcji oraz puli „trudnych sytuacji).

Założenia dotyczące merytoryki:

- Modele radzenia sobie z obiekcjami Klientów.
- Elementy asertywności (np.: odmowa, stawianie granic, radzenie sobie z uogólnioną krytyką).
- Obszary wynikające ze specyfiki pracy osób uczestniczących.

Sposoby neutralizacji stresu powodowanego procesem sprzedaży - regeneracja i relaksacja.

- Sesja oddechowa, wspólna medytacja prowadzona.
- Sposoby radzenia sobie ze stresem poprzez świadomą pracę z ciałem.
- Koncert relaksacyjny z głosem na żywo, misami kryształowymi, harfą kryształową.

Zakończenie

- Indywidualne plany rozwojowe.
- Informacja zwrotna od Uczestników.

Dzień 3

Radzenie sobie z obiekcjami Klientów i trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży – follow up.

- Zastosowanie wypracowanych modeli radzenia sobie z obiekcjami Klientów.

Sposoby neutralizacji stresu powodowanego procesem sprzedaży - regeneracja i relaksacja – follow up.

- Sesja oddechowa, wspólna medytacja prowadzona.
- Sposoby radzenia sobie ze stresem poprzez świadomą pracę z ciałem.

Radzenie sobie z obiekcjami Klientów i trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży – follow up.

- Zastosowanie wypracowanych modeli radzenia sobie z obiekcjami Klientów.

Sposoby neutralizacji stresu powodowanego procesem sprzedaży - trening psychomotoryczny.

- Trening z własnym ciężarem ciała.

Walidacja

Egzamin

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 5osób.

Szkolenie trwa 28 godzin dydaktycznych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. 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. Przerwy ustalane będą z uczestnikami.

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.

Usługa stacjonarna trwa 21,33h a usługa zdalna 6,67h

Egzamin walidacja kwalifikacji: - Egzamin pozwoli uczestnikom na uzyskanie certyfikatu potwierdzającego kwalifikacje w zakresie: np: Specjalista sprzedaży . Zaliczenie egzaminu to min. 80% prawidłowych odpowiedzi.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie zapewnia rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia a walidacją.

Egzamin pozwoli uczestnikom na uzyskanie certyfikatu potwierdzającego kwalifikacje w zakresie: np: Specjalista sprzedaży

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 20 Rozpoczęcie szkolenia.	Tomasz Łapot	07-06-2025	10:00	11:00	01:00	Tak
2 z 20 Obiekcje Klientów i trudne sytuacje w procesie sprzedaży.	Tomasz Łapot	07-06-2025	11:00	11:30	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
3 z 20 Umiejętności porozumiewania się ułatwiające efektywną sprzedaż.	Tomasz Łapot	07-06-2025	11:30	13:00	01:30	Tak
4 z 20 Przerwa obiadowa	Tomasz Łapot	07-06-2025	13:00	13:30	00:30	Tak
5 z 20 Typologia osobowości	Tomasz Łapot	07-06-2025	13:30	15:00	01:30	Tak
6 z 20 Sposoby neutralizacji stresu powodowane go procesem sprzedaży - trening psychomotoryczny.	Filip Łapot	07-06-2025	15:00	17:00	02:00	Tak
7 z 20 Sposoby neutralizacji stresu powodowane go procesem sprzedaży - regeneracja i relaksacja.	Weronika Łapot	07-06-2025	17:00	18:00	01:00	Tak
8 z 20 Sposoby neutralizacji stresu powodowane go procesem sprzedaży - trening psychomotoryczny.	Filip Łapot	08-06-2025	08:00	10:00	02:00	Tak
9 z 20 Przerwa	Tomasz Łapot	08-06-2025	10:00	10:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 20 Radzenie sobie z obiekcjami Klientów i trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży – warsztat.	Tomasz Łapot	08-06-2025	10:15	12:30	02:15	Tak
11 z 20 Przerwa	Tomasz Łapot	08-06-2025	12:30	13:00	00:30	Tak
12 z 20 Radzenie sobie z obiekcjami Klientów i trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży – warsztat.	Tomasz Łapot	08-06-2025	13:00	15:00	02:00	Tak
13 z 20 Sposoby neutralizacji stresu powodowane go procesem sprzedaży - regeneracja i relaksacja.	Weronika Łapot	08-06-2025	15:00	15:45	00:45	Tak
14 z 20 Zakończenie	Tomasz Łapot	08-06-2025	15:45	16:00	00:15	Tak
15 z 20 Radzenie sobie z obiekcjami Klientów i trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży – follow up. (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, udostępnienie ekranu)	Tomasz Łapot	16-06-2025	17:00	18:00	01:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
16 z 20 Sposoby neutralizacji stresu powodowane go procesem sprzedaży - regeneracja i relaksacja – follow up. (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, udostępnienie ekranu)	Weronika Łapot	16-06-2025	18:00	19:00	01:00	Nie
17 z 20 Radzenie sobie z obiekcjami Klientów i trudnymi sytuacjami w procesie sprzedaży – follow up. (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, udostępnienie ekranu)	Tomasz Łapot	23-06-2025	17:00	18:30	01:30	Nie
18 z 20 Sposoby neutralizacji stresu powodowane go procesem sprzedaży - trening psychomotory czny.(chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, udostępnienie ekranu)	Filip Łapot	23-06-2025	18:30	19:00	00:30	Nie
19 z 20 Walidacja	Tomasz Łapot	23-06-2025	19:00	19:30	00:30	Nie
20 z 20 Egzamin	-	23-06-2025	19:30	20:00	00:30	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 260,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 260,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,86 PLN
W tym koszt walidacji brutto	200,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Tomasz Łapot

Trener biznesu / superwizor / wykładowca / konsultant / lider projektów sprzedażowych oraz szkoleniowych.

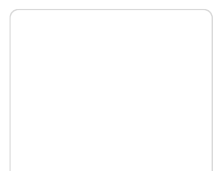
Pomaga ludziom w porozumiewaniu się – w świecie niezbędnych teorii, dostarcza praktyczne rozwiązania...

Współautor książki: „Profesjonalne Rozmowy w Marketingu Wielopoziomowym i Sprzedaży Bezpośredniej czyli... zapraszamy do tańca”. Prowadzi liczne szkolenia z zakresu sprzedaży, zarządzania, obsługi, radzenia sobie w sytuacjach „konfliktowych”, coachingu.

Wykładowca w Akademii Trenerów Biznesu Kontrakt-OSH oraz w WSNS Pedagogium – Executive MBA dla branży Sprzedaży Bezpośredniej i Marketingu Sieciowego.

Trener biznesu od 29 lat (kilka tysięcy godzin warsztatów, szkoleń i sesji superwizyjnych).

Główne obszary: szkolenia sprzedażowe, obsługowe, menadżerskie, coachingowe i trenerskie.



2 z 3

Filip Łapot

Trener Personalny / Instruktor / Konsultant

Od 8 roku życia związany ze sportem - były zawodnik klubu piłkarskiego Lechia Gdańsk oraz były zawodnik kulturystki klasycznej federacji IFBB.

Terapeuta/opiekun osób niepełnosprawnych.

Pasjonat kształtowania/modelowania sylwetki i rozwijania wytrzymałości mięśniowej poprzez trening z własnym ciężarem ciała.

Ulubiony obszar w treningu - czucie mięśni głębokich - propriocepcja.

Ukończone kursy:

- ☑ Kurs Trenera Personalnego,
- ☑ Biomechanika w sporcie
- ☑ Dietetyka
- ☑ Kulturystyka
- ☑ Anatomia
- ☑ Fizjologia
- ☑ Trening motoryczny - w trakcie.
- ☑ Szkolenia z prowadzenia rozmów z klientem.
- ☑ Kurs terapii behawioralnej.
- ☑ Ukończony rok studiów na uczelni WSB - kierunek psychologia.

Doświadczenia ostatnich dziesięciu lat:

- ☑ prowadzenie sesji treningowych jeden na jeden,
- ☑ prowadzenie zajęć grupowych z dorosłymi/młodzieżą oraz dziećmi,
- ☑ prowadzenie treningów mających na celu poprawę kondycji fizycznej oraz psychicznej podopiecznego,
- ☑ prowadzenie treningów ze sportowcami - piłka nożna kobiet, grupa piłkarska młodzieży, zawodnicy jeździectwa (hippiki),
- ☑ w prowadzenie treningów z osobami niepełnosprawnymi.



3 z 3

Weronika Łapot

Studentka pedagogiki, artystka, nauczycielka jogi dla dzieci, rodzin i dorosłych, nauczycielka edukacji wczesnoszkolnej, wokalistka i multiinstrumentalistka.

Doświadczenie:

- współorganizatorka cyklicznych warsztatów dla kobiet, aktywacja głosu i sesje relaksacyjne z głosem na żywo, misami kryształowymi, harfą kryształową,
- od 5 lat miałam okazję dzielić się uzdrawiającą mocą muzyki w Polsce, Hiszpanii, Peru i na Bali podczas festiwali, retreatów holistycznych, kręgów śpiewu, ceremonii, koncertów relaksacyjnych i szkołach alternatywnych.
- organizatorka lekcji i cyklicznych warsztatów jogi dla dzieci i rodzin od 5 lat
- pasjonatka filozofii jogi. praktykantka od 10 lat

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)

Uczestnicy usługi dokonując zapisu na usługę oświadczają, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

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!

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.
2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).
3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

Adres

Koniaków 1252A
43-474 Koniaków
woj. śląskie

Kontakt



Piotr Sułkowski

E-mail psulkowski@gmail.com

Telefon (+48) 500 026 554