



ASK Szkolenia
Rozwój Dotacje
Agnieszka Skupio



Wystąpienia, które sprzedają – Sprzedaż, która przekonuje

Numer usługi 2025/04/29/161221/2717213

📍 Poznań / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 32 h
📅 30.05.2025 do 13.06.2025

6 691,20 PLN brutto
5 440,00 PLN netto
209,10 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do specjalistów i menedżerów działów sprzedaży, doradców klienta, przedstawicieli handlowych oraz wszystkich osób, które prezentują ofertę firmy lub prowadzą rozmowy sprzedażowe . Uczestnikami mogą być także liderzy, eksperci, którzy chcą wzmocnić swoją pewność siebie, wpływ i skuteczność komunikacyjną podczas wystąpień publicznych, spotkań z klientami, prezentacji handlowych i negocjacji.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności uczestników w zakresie skutecznej komunikacji sprzedażowej i wystąpień publicznych, tak aby potrafili z pewnością siebie prezentować ofertę, budować wartość propozycji dla klienta, bronić

ceny oraz wpływać na odbiorców – zarówno w bezpośrednim kontakcie handlowym, jak i podczas wystąpień przed grupą. Uczestnicy nauczą się prowadzić angażujące rozmowy, zarządzać strukturą wypowiedzi, świadomie wykorzystywać głos i mowę ciała, a także komunikować się w

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna techniki budowania relacji na pierwszym etapie kontaktu	Wie czym jest zasada cocktail party	Test teoretyczny
	Zna pierwszy komunikat otwarty i potrafi go użyć	Test teoretyczny
Prowadzi skuteczną komunikację w obszarze potrzeb	Zna typy komunikacyjne Von Thuna	Test teoretyczny
Stosuje techniki obrony ceny	zna technikę Aikido	Test teoretyczny
Zna techniki odpowiedzi na trudne pytania	Zna technikę mostu do prawdy	Test teoretyczny
Potrafi finalizować	wie jak zastosować technikę finalizacji	Test teoretyczny
Potrafi obniżyć poziom stresu przed wystąpieniem i zwiększać świadomość własnych zasobów	Wskazują co najmniej 2 techniki obniżania stresu przed wystąpieniem	Test teoretyczny
Buduje logiczną i angażującą wypowiedź	Wskazują 2 sposoby zwiększania zaangażowania słuchacza	Test teoretyczny
Zna elementy skutecznego wystąpienia	Potrafi wskazać co jest a co nie jest elementem skutecznego wystąpienia	Test teoretyczny
utrzymują ścieżkę wypowiedzi i powrócić, jeśli zostanie wytrącony z rytmu	Podaje minimum 1 technikę powrotu do wątku po rozproszeniu lub trudnym pytaniu	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

1. Strategie mentalne w kontakcie z klientami

- Strategia punktu zmiany
- Strategia oczekiwań
- Strategia czyszczenia przekonań
- Strategia proaktywności

2. Budowanie relacji od pierwszego momentu - jak zdobyć zaufanie i sympatię?

- Efekt Party
- Efekt Legibility

3. Komunikacja generująca potrzeby - jak sprawić by mówili więcej ?

- Sekwencyjne badanie potrzeb OGP i hipotezy
- Metakomunikat
- Technika FBI
- Technika podnoszenia
- Typy komunikacyjne Von Thuna

4. Value Selling - jak przekonać do własnej oferty lub pomysłu

- Technika prezentacji oferty CKP
- metaprogram od
- zwrot hipnotyczny
- warsztat na ofercie i firmie

5. Techniki Obrony Ceny - jak negocjować w trudnym obszarze ?

- Istota obiekcji w procesie
- Aikido
- Impro
- Język Perswazji 50%
- Warunki ustępstw

6. Mistrz ciętej riposty - jak odpowiedzieć na każde pytanie ?

- Istota kasownika zastrzeżeń
- Podział pytań i strategie
- Most prawdy
- Odwrócenie pytania
- Kasowanie przesłanki

7. Finalizacja – jak pomóc w podjęciu dobrej decyzji ?

- Zasady finalizacji
- Finalizacja „techniką partnerską”
- Dyrektywny sposób przejścia
- Technika podziału na dwa
- Technika Przewartościowania

8. Trudny klient a może trudna sytuacja?

- Klient krzyczy

- Klient wymusza
- Klient się skarży/składa reklamację
- (Lub sytuacje w cyklu handlowym: klient mówi „że się zastanowi/prześpi się z tym” i tu trzy reakcje.

9. NUTRITION: SCENA. BEZ STRESU.

- • Robić Pre – test. W jakim miejscu jestem jako dobry mówca?
- Rozpoznawać psychofizyczne objawy stresu scenicznego.
- Pracować z mapą przekonań i ograniczających narracji.
- Odkrywać osobiste zasoby wspierające ekspresję i obecność.
- Ćwiczyć „wejście na scenę” – z ciałem, głosem i intencją.

10. – ATTENTION: ZABIERZ ICH W EMOCJE.

- • Budować strukturę wypowiedzi (otwarcie, środek, zamknięcie).
- Kreować elementy uatrakcyjnijające prezentację (mowa, gesty, wygląd).
- Ćwiczyć ekspresję przez głos, dykcję, postawę.
- Uczyć się nawiązywać emocjonalny kontakt z publicznością.
- Badać, co w nas samych przyciąga uwagę innych: opowieść, anegdota, storytelling, przypowieść, etc.

11. Utrwalenie wniosków i planów wdrożenia na własnym gruncie.

- • Co się zmieniło w moim myśleniu i czuciu jako mówca?
- Diagnoza predyspozycji. Zasoby i braki.
- Jaki jest mój pierwszy mały krok zmiany?
- Praca z intencją i strukturą zmiany (mikrocele, mikronawyki).
- Sharing grupowy – domknięcie.

12. VALUE: SCENA. JEST TWOJA!

- • Pracować z matrycą archetypów wg Junga.
- Rozpoznawać naturalne talenty komunikacyjne.
- Pracować z autentycznością w przekazie.
- Analizować komunikację niewerbalną i jej zgodność z treścią.

13. INTENTION: DOBRA INTENCJA SPRZEDAJE.

Wzmocnienie roli intencji w komunikacji – zwłaszcza sprzedażowej – i budowanie autentycznej relacji z publicznością lub klientem w oparciu o zrozumienie, a nie dominację.

- • Pracować z umiejętnością formułowania wspierającej intencji i jej manifestacją.
- Odkrywać postawę „mówię z potrzeby dzielenia się, nie przekonywania”.
- Budować przekaz z szacunkiem do potrzeb odbiorcy.
- Ćwiczyć komunikację jako wymianę.
- Ćwiczyć interakcję z publicznością. Pytania zamknięte i otwarte.

14. Podsumowanie i przypomnienie – co zabieram ze sobą jako dobry mówca?

- Post test. W jakim miejscu jestem teraz, a w jakim byłem?
- Diagnoza predyspozycji. Zasoby i braki.
- Co się zmieniło w moim myśleniu i czuciu jako mówca?
- Jaki jest mój pierwszy mały krok zmiany?
- Praca z intencją i strukturą zmiany (mikrocele, mikronawyki).
- Sharing grupowy – domknięcie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

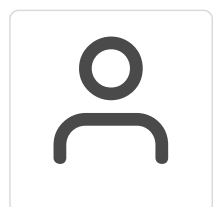
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 691,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Joanna Janowicz

Doradca i trener biznesu. Inspirator mental & soul health w zakresie zdrowia psychicznego. Certyfikowany, międzynarodowy nauczyciel metody rozwojowej VEDIC ART dla biznesu. Wykładowca Executive MBA i kursu video o odporności psychicznej w Collegium Da Vinci. Autorka książki „Być Sobą. Żyć tak, by niczego nie żałować” oraz 1. w Europie warsztatu z wystąpień i skutecznej komunikacji na dachu stadionu. NAVI – Program uwalniania potencjału do biznesowych wystąpień publicznych to autorski system rozwijania umiejętności scenicznych, oparty na narzędziach psychologicznych: rezyliencji, inteligencji emocjonalnej, pracy z przekonaniami i uważnością. Łączy metody naukowe z praktycznym doświadczeniem Prowadzącej, która współtworzyła 2 największe przedsięwzięcia sportowo-kulturalne: UEFA EURO 2012® w Poznaniu i rozwój Stadionu Narodowego. Jako ekspert oraz rzecznik prasowy i szef komunikacji oficjalnej UEFA Fan Zone, ponad 500 razy występowała dla mediów w Polsce i zagranicą, w tym w dokumencie dla Discovery International i Al Jazeera. Program wspiera osoby, które chcą mówić z większym spokojem, klarownością i zaangażowaniem – na scenie, w sprzedaży, na spotkaniach zespołowych czy online.



2 z 2

Adam Szaran

Dyplomowany Coach, Hipnoterapeuta z międzynarodową certyfikacją i Trener Biznesu. Menedżer sprzedaży, handlowiec.

Jedyny trener sprzedaży prowadzący autorski program na ogólnopolskiej antenie telewizji BIZNES24. Ekspert TVN BiŚ oraz DD TVN. Wraz z żoną Katarzyną Szaran prowadzi autorski program o sprzedaży, rozwoju i motywacji „Pan i Pani Szaran o rozwoju” w telewizji Biznes 24 gdzie 12x w tygodniu emitowany jest program. Prowadził działania dla takich marek jak: Adidas, Reebok, Levi's, Lotos, Vox, Agora, ING, Belvedere, Komfort, Impel, Zepter, Thalgo, Milwaukee. Szkolił zespoły sprzedażowe i obsługi klienta w wielu krajach Europy jak i w USA. Swoje szkolenia prowadził w prawie każdej branży. Jego artykuły ukazują się w czasopismach „Nowa Sprzedaż”, „OOH Magazine” „Marketer+” i „As Sprzedaży”. Autor i współautor wielu publikacji w formie audiobooków (m.in. Storytelling, Psychotechniki w przyjęciu reklamacji, Personal Branding) oraz bestsellerowych książek (Techniki sprzedaży zdalnej, Techniki Obrony Ceny, Element twórczy i Shut up!). Występował jako aktor w spektaklach teatralnych kierowanych do biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

prezentacja

ćwiczenia w formie papierowej

Adres

ul. Winogrody 9

61-663 Poznań

woj. wielkopolskie

hotel Vivaldi

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Skupio

E-mail agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 856 555