



APS Piotr Olgierd
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

6 684 oceny

Szkolenie: Podstawy sprzedaży i komunikacji z klientem – POZIOM 3

Numer usługi 2025/05/14/36960/2746462

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.09.2025 do 28.09.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa: osoby dorosłe zainteresowane rozwojem osobistym, psychologią, właściciele firm, pracownicy różnych szczebli. Od uczestników szkolenia jest wymagane ukończenie Poziomu 2.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

24

Data zakończenia rekrutacji

22-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

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

Usługa przygotowuje uczestnika do prowadzenia zaawansowanej sprzedaży doradczej z klientami B2B i B2C poprzez analizowanie potrzeb i emocji klientów, mapowanie procesu decyzyjnego oraz wykorzystywanie modeli Challenger Sales i coachingu sprzedażowego.

Uczestnik doskonali umiejętność prowadzenia sprzedaży na poziomie eksperckim, co pozwala mu budować przewagę konkurencyjną w relacjach z wymagającymi klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje potrzeby klientów B2B i B2C	Ocenia różnice i dopasowuje komunikację	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje emocje klienta i dobiera reakcję	Podaje przykłady interakcji i opisu emocji	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje elementy modelu Challenger Sales	Definiuje i wdraża konkretne kroki modelu	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje coaching sprzedażowy	Używa pytań coachingowych i aktywnego słuchania	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy mapę procesu decyzyjnego	Identyfikuje osoby decyzyjne i zależności	Wywiad swobodny
Uczestnik przeprowadza symulację rozmowy i uzasadnia strategię	Przedstawia ofertę i omawia swój sposób działania	Wywiad swobodny

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

- Zrozumienie potrzeb klienta B2B/B2C
- Praca z emocjami klienta
- Analiza przypadków

- Mapowanie procesu decyzyjnego
- Coaching sprzedaży
- Model Challenger Sales

DZIEŃ 3

- Symulacje sprzedażowe i feedback
- Ewaluacja, test końcowy i zamknięcie poziomu
- Walidacja

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 16 godzin zegarowych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 24. 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.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Cykl sprzedażowy i etapy sprzedaży(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	27-09-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	27-09-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 16 Prospecting i kwalifikacja leadów(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	27-09-2025	09:45	11:15	01:30
4 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	27-09-2025	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 Budowanie potrzeby i zadawanie pytań(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	27-09-2025	11:30	13:00	01:30
6 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	27-09-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 16 Argumentacja i storytelling(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	27-09-2025	13:30	15:00	01:30
8 z 16 Warsztaty praktyczne(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	27-09-2025	15:00	16:00	01:00
9 z 16 Radzenie sobie z obiekcjami(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	28-09-2025	08:00	09:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	28-09-2025	09:30	09:45	00:15
11 z 16 Finalizacja sprzedaży(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	28-09-2025	09:45	11:15	01:30
12 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	28-09-2025	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 Elementy negocjacji(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	28-09-2025	11:30	13:00	01:30
14 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	28-09-2025	13:00	13:30	00:30
15 z 16 Praca z modelem SPIN(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	28-09-2025	13:30	15:15	01:45
16 z 16 Walidacja(chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, test)	-	28-09-2025	15:15	16:00	00:45

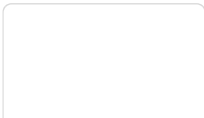
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Rafał Przybylski



Trener z 15-letnim doświadczeniem, przedsiębiorca- swoją pierwszą firmę otworzył w 2009 roku- Centrum Rozwojowe EVOLVE. Prowadzi szkolenia otwarte z rozwoju osobistego i biznesu, szkolenia dla firm oraz coaching/doradztwo. Flagowe szkolenia, regularnie kilka razy w roku to: Praktyk NLP, Master NLP, Trening trenerski, LifeCoaching oraz Business Coaching, Hipnoza. Oprócz ww. regularnie pojawiały się też szkolenia z takich zakresów jak: Motywacja, Sukces, Komunikacja, Sprzedaż, Negocjacje, Kontrola emocji, Pewność siebie, Stres, Zarządzanie czasem, Podejmowanie decyzji, Umiejętności leaderskie, Wystąpienia publiczne, Coaching eksportowy, E-commerce, Tworzenie strategii rozwojowych firmy, biznes plany, Zarządzanie projektami, Zarządzanie zmianą, Zarządzanie klientami, Social media, Zrównoważony rozwój, zielone kompetencje. Prowadził też gościnnie wykłady na takich uczelniach jak Uniwersytet Śląski czy AGH w Krakowie. Praca jako trener m.in dla Kraft-Heinz, Bank BZWBK, Opel, nazwa.pl, CibaVision, Hestia. W szkoleniach i coachingach wzięło udział ponad 5000 osób, łącznie ponad 9000 godzin zajęć. W ostatnich 5 latach przeprowadził ponad 30 szkoleń z w/w zakresów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne: zeszyt ćwiczeń, testy psychologiczne, dostęp do materiałów online. 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)

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 webinarów 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>

Kontakt



Piotr Sułkowski

E-mail psulkowski@gmail.com

Telefon (+48) 500 026 554