



APS Piotr Olgierd  
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

6 684 oceny

## Szkolenie: Techniki domykania sprzedaży i skalowanie biznesu – POZIOM 2

Numer usługi 2025/05/14/36960/2746498

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.08.2025 do 10.08.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                         |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Grupa docelowa: osoby dorosłe zainteresowane rozwojem osobistym, psychologią, właściciele firm, pracownicy różnych szczebli. Od uczestników szkolenia jest wymagane ukończenie Poziomu 1. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5                                                                                                                                                                                         |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 24                                                                                                                                                                                        |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 03-08-2025                                                                                                                                                                                |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                              |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 16                                                                                                                                                                                        |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych                                                                          |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do rozwoju kompetencji w zarządzaniu zespołem sprzedażowym i wdrażaniu strategii wzrostu poprzez systemy, leje sprzedaży i motywację.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                     | Kryteria weryfikacji              | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------|
| Uczestnik wykorzystuje KPI zespołów sprzedażowych      | Wymienia i interpretuje wskaźniki | Test teoretyczny |
| Uczestnik wdraża proces onboardingu                    | Opisuje etapy wdrożenia           | Test teoretyczny |
| Uczestnik tworzy strategię upsellingu i cross-sellingu | Projektuje działania wzrostowe    | Wywiad swobodny  |
| Uczestnik buduje zaawansowane lejce sprzedażowe        | Tworzy strukturę lejków           | Wywiad swobodny  |
| Uczestnik ocenia systemy motywacyjne                   | Analizuje modele prowizyjne       | 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 1

- Zespół sprzedażowy – organizacja i KPI
- Onboarding i narzędzia
- Monitorowanie skuteczności

#### DZIEŃ 2

- Strategia wzrostu: upselling i cross-selling
- Tworzenie lejków zaawansowanych
- Systemy prowizyjne i motywacyjne

#### DZIEŃ 3

- Warsztat: mapa wzrostu zespołu
- 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. Końcową walidację prowadzi odrębna osoba.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                            | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 13</div> Zespół sprzedażowy – organizacja i KPI (chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu) | Dominika Maciejak | 09-08-2025            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| <div>2 z 13</div> Przerwa                                                                                          | Dominika Maciejak | 09-08-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <div>3 z 13</div> Onboarding i narzędzia(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)                  | Dominika Maciejak | 09-08-2025            | 10:15               | 12:00               | 01:45         |
| <div>4 z 13</div> Przerwa                                                                                          | Dominika Maciejak | 09-08-2025            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                 | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>5 z 13</div> Monitorowanie skuteczności(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)                   | Dominika Maciejak | 09-08-2025            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| <div>6 z 13</div> Przerwa                                                                                               | Dominika Maciejak | 09-08-2025            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| <div>7 z 13</div> Strategia wzrostu: upselling i cross-selling(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu) | Dominika Maciejak | 09-08-2025            | 14:45               | 16:00               | 01:15         |
| <div>8 z 13</div> Tworzenie lejków zaawansowanych(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)              | Dominika Maciejak | 10-08-2025            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| <div>9 z 13</div> Przerwa                                                                                               | Dominika Maciejak | 10-08-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <div>10 z 13</div> Systemy prowizyjne i motywacyjne(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)            | Dominika Maciejak | 10-08-2025            | 10:15               | 12:30               | 02:15         |
| <div>11 z 13</div> Przerwa                                                                                              | Dominika Maciejak | 10-08-2025            | 12:30               | 12:45               | 00:15         |
| <div>12 z 13</div> Warsztat: mapa wzrostu zespołu(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)              | Dominika Maciejak | 10-08-2025            | 12:45               | 15:30               | 02:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                  | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>13 z 13</div> Walidacja(chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, test) | -          | 10-08-2025            | 15:30               | 16:00               | 00:30         |

## 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

### Dominika Maciejak

Trenerka, twórczyni internetowa, ekspertka biznesowa, pasjonatka handlu detalicznego. Dzieli się wiedzą i doświadczeniem podczas warsztatów i treningów on-the-job, dotycząc zagadnień związanych ze strategią, sprzedażą, jakością obsługi klienta, zarządzaniem personelem oraz customer experience.

W codziennej pracy wspiera sprzedawców, przedsiębiorców i startupy. Prowadzi działania rozwojowe nakierowane na poprawę funkcjonowania firm. Definiując bieżącą sytuację placówki, dobierając odpowiednie narzędzia doprowadza do pożądanej zmiany. Posiada kilkudziesięcioletnie, praktyczne doświadczenie w obsłudze klienta i sprzedaży w różnych branżach (budowlana, finansowa, bankowość, nieruchomości, gastronomiczna, sieci handlowe, usługi medyczne, FMCG, retail, produkcyjna, edukacyjna, turystyka, HoReCa, usługi biznesowe). Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunkach filologia, specjalność: językoznawstwo i informacja naukowa oraz

geografia, specjalność geoinformacja. Podyplomowo wykształcona w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i zarządzaniu firmą.

Pracuje w nurcie design thinking i service designu, ukończyła Projektowanie Usług na Uniwersytecie SWPS.

W ostatnich 5 latach przeprowadziła ponad 400 godzin szkoleniowych w przedmiotowej tematyce (sprzedaż, obsługa klienta, kompetencje społeczne, zarządzanie) w firmach z branży: produkcyjnej, usługowej, handlowej.

## 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](mailto: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>

Na potrzeby ewentualnego monitoringu usługi rozwojowej uczestnik powinien być wyposażony w kamerę internetową.

## Kontakt

Piotr Sułkowski



**E-mail** psulkowski@gmail.com

**Telefon** (+48) 500 026 554