Możliwość dofinansowania

Akademia doradców sprzedaży

Numer usługi 2025/06/06/7100/2799075

5 250,00 PLN brutto
5 250,00 PLN netto
38,60 PLN brutto/h
38,60 PLN netto/h

Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku

4,6 / 5

48 ocen

zdalna w czasie rzeczywistym
Studia podyplomowe
136 h
18.10.2025 do 28.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia są przeznaczone dla osób rozpoczynających pracę na stanowisku handlowca / sprzedawcy, przekwalifikujących się na sprzedaż doradczą bądź dla osób, które chcą zwiększyć swoją skuteczność poprzez wzrost wyników sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	33
Data zakończenia rekrutacji	13-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	136
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem programu jest rozwój i wzmocnienie kluczowych kompetencji sprzedażowych, komunikacyjnych, negocjacyjnych oraz umiejętności zastosowania konkretnych narzędzi sprzedażowych w praktyce potrzebnych do

efektywnej pracy w dziedzinie doradztwa sprzedaży. Studia w obszarze doradztwa sprzedaży zapewniają rozwój kompetencje interpersonalnych, co jest kluczowe w branży handlowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA Znajomość procesów i technik sprzedażowych - Zrozumienie narzędzi i metod wspierających sprzedaż doradczą - Świadomość znaczenia marki osobistej i komunikacji w sprzedaży	Wymienia i opisuje procesy sprzedaży, w tym model TKO, - Opisuje narzędziami takimi jak DiSC	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI Skutecznie prowadzi proces sprzedaży - Analizuje i adaptuje siebie do różnych stylów zachowań klientów - Buduje i wzmacniania markę osobistą oraz autoprezentację	• Dobór odpowiednich przepisów dotyczących obrotu i zarządzania rynku nieruchomościami • Wymienia przepisy prawne, finansowe i techniczne dotyczące stanu faktycznego danej nieruchomości	Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach symulowanych Prezentacja
KOMPETENCJE Samoświadomość - Podejmowanie trafnych decyzji w relacjach sprzedażowych - Budowanie skutecznych i długotrwałych relacji z klientem - Skuteczna komunikacja nie tylko z klientem, ale również wew. firmy	Budowanie relacji z klientem - lista stałych klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

BAZA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY/DORADCY (16 godz.)

- na czym opiera się model TKO
- proces sprzedaży krok po kroku
- zasady obsługi klienta
- rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej
- przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej
- domykanie i finalizowanie sprzedaży

BADANIE OSOBOWOŚCI DISC - STYLE ZACHOWAŃ (16 godz.)

- Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań
- Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)
- Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
- Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm

MARKA OSOBISTA - HANDLOWIEC-DORADCA JAKO EKSPERT (8 godz.)

- czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
- budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
- co można zyskać dzięki marce osobistej
- wizerunek vs marka osobista

AUTOPREZENTACJA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- czym jest prezentacja handlowa
- elementy autoprezentacji
- jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
- dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
- budowanie relacji sprzedażowych

NARZĘDZIA POZYSKANIA I UTRZYMANIA KLIENTA (8 godz.)

- zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
- aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- zasada „pokaż ludzką twarz”
- odsłona intencji
- odzwierciedlenie
- parafraza
- modelowanie
- pytania pogłębiające
- co zaburza skuteczną komunikację

JĘZYK MARKETINGU (8 godz.)

- czym jest język korzyści
- znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
- budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
- co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
- jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą

COACHING NARZĘDZIOWY (8 godz.)

- czym jest coaching narzędziowy
- zasady coachingu narzędziowego
- zastosowanie coachingu w praktyce
- realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

WARTOŚCI DODANE I BUYER PERSONA (16 godz.)

- struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
- w jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży

- czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
- budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

TRENING NEGOCJACYJNY (16 godz.)

- osobiste kompetencje negocjatora
- odporność psychiczna
- procesy negocjacji
- techniki negocjacji i targowania się
- obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
- aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
- komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

OFERTA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- oferta, która sprzedaje
- elementy skutecznej oferty
- jak sprawdzić skuteczność oferty
- różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty
- oferta vs prezentacja doradcy sprzedaży

AUTORSKIE MODELE SPRZEDAŻY - PRELEKCJE PRAKTYKÓW + SESJE Q&A (8 godz.)

- spotkania z praktykami
- prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi
- wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

SEMINARIUM (8 godz.)

EGZAMIN (2 godz.)

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	5 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	38,60 PLN

Koszt osobogodziny netto	38,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Karolina Białoskurska

Kierownik ds. Kluczowych Klientów w TZF Polfa. Posiada doskonałe umiejętności zarządzania. Skutecznie negocjuje kontrakty z kluczowymi partnerami spółki. Specjalizuje się w: - sporządzaniu szczegółowych raportów i analiz rynku, - monitorowaniu aktywności konkurencji, - tworzeniu strategii krótko- i długoterminowej. Odpowiada za wdrażanie strategii marketingowej. Współpracuje z innymi działami spółki w ramach zarządzania budżetem promocyjnym. Doświadczona negocjatorka, badająca potrzeby klienta biznesowego. Wyciąga istotne wnioski i udziela wsparcia klientom w zakresie realizacji ustaleń wynikających ze współpracy. Posiada bogate, dziesięcioletnie doświadczenie w branży farmaceutycznej, w tym w pracy dla międzynarodowej firmy farmaceutycznej. Z wykształcenia magister- menedżer sprzedaży, marketingu i PR. Podnosiła kompetencje menedżerskie na studiach podyplomowych w Akademii Menedżera w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. W wolnym czasie dzieli się wiedzą i doświadczeniem na Państwowej Akademii Nauk Stosowanych we Włocławku. Jej pasją jest nie tylko rozwijanie siebie, lecz także wspieranie innych w osiąganiu celów w dziedzinie sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dodatkowo wymagany jest zapis przez formularz rekrutacyjny uczelni

https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1

Szczegółowe informacje o kierunku: https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/akademia-doradcow-sprzedazy

Przedstawiona powyżej cena obejmuje obecnie obowiązującą promocje w czesnym oraz obejmuje system płatności 10 rat.

Istnieje możliwość dodania ceny na życzenie - w systemie płatności 1, 2 i 12 rat.

W tym celu prosimy o kontakt z biurem rekrutacji wskazanym powyżej rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Warunki uczestnictwa

Dodatkowo wymagany jest zapis przez formularz rekrutacyjny uczelni

https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1

Warunki techniczne

Wymagania: posiadanie sprzętu elektronicznego z dostępem do internetu, monitor, klawiatura.

Uczelnia zapewnia dostęp do platformy TEAMs.

Kontakt

Agata Orlich

E-mail rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Telefon (+48) 58 5227 513