



ILLUSTRO Szkolenia
Doradztwo Grzegorz
Rippel

★★★★★ 4,8 / 5
3 153 oceny

Usługa szkoleniowa: Efektywna sprzedaż z wykorzystaniem indywidualnego raportu FinxS® Sales Assessment (FSA)

Numer usługi 2025/06/13/18964/2815221

2 500,00 PLN brutto
2 500,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

📍 Opole / stacjonarna
📄 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 01.09.2025 do 02.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do osób pracujących w handlu - przedstawicieli i doradców handlowych, inżynierów sprzedaży, managerów sprzedaży, managerów produktu, doradców techniczno-handlowych, sprzedawców stacjonarnych i pracowników biur obsługi klienta.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	31-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Dzięki ukończeniu szkolenia uczestnik lepiej pozna własny styl sprzedaży i komunikacji, zrozumie swoje mocne strony oraz obszary do rozwoju. Zwiększy pewność siebie w relacjach z klientem oraz lepiej dopasuje sposób prowadzenia rozmów w zależności od typów klientów. Rozwinie również kluczowe kompetencje sprzedażowe oraz zbuduje odporność psychiczną w kontekście sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje Bariery Komunikacyjne	Wymienia Bariery komunikacyjne	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą z zakresu technik postępowania z zastrzeżeniami klientów	Wymienia techniki postępowania z zastrzeżeniami klientów	Test teoretyczny
Charakteryzuje pojęcie budowania pozytywnego wizerunku	Omawia pojęcie pozytywnego wizerunku	Wywiad swobodny
Wymienia Reguły wpływu społecznego w obsłudze trudnego klienta	Charakteryzuje reguły wpływu społecznego w obsłudze trudnego klienta	Wywiad swobodny
Charakteryzuje dobre praktyki w rozmowach telefonicznych z klientem	Stosuje zasady podczas rozmów telefonicznych z klientem	Wywiad swobodny
Identyfikuje błędy w komunikacji z Klientem	Omawia błędy w komunikacji z klientem	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą sposobów łagodzenia frustracji klienta	Wykorzystuje zasady łagodzenia frustracji klienta.	Test teoretyczny
Wykorzystuje regułę wzajemności	Definiuje pojęcie reguły wzajemności	Test teoretyczny
Komunikuje w sposób łatwy do zrozumienia.	Przekazuje informacje w sposób prosty i zrozumiały	Wywiad swobodny
Dostrzega znaczenie relacji bezpośredniej w utrzymaniu klienta	Wymienia korzyści relacji bezpośredniej w utrzymaniu klienta	Test teoretyczny
Wykazuje wysoki poziom odpowiedzialności za przekazywane informacje i ich odbiór	Sprawdza prawidłowość przekazanych informacji	Debata swobodna
Wykazuje zdolności zrozumienia zachowania innych osób	Analizuje zachowania innych osób	Debata swobodna
Charakteryzuje techniki profesjonalnej pracy z klientem	Wymienia techniki profesjonalnej pracy z klientem	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą z zakresu technik reagowania w nieprzewidzianych sytuacjach	Charakteryzuje techniki reagowania w nieprzewidzianych sytuacjach	Test teoretyczny
Prawidłowo odczytuje potrzeby klienta	Wskazuje i charakteryzuje potrzeby klienta	Test teoretyczny
Prowadzi prezentacje produktowe	Tworzy layout oferty i opracowuje plan przedstawienia produktu	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje atmosferę zaufania	Komunikuje się ze współpracownikami w sposób swobodny, oferuje im pomoc	Debata swobodna

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

Etapy szkolenia:

I. Indywidualne raporty FinxS® Sales Assessment - każdy uczestnik przed przystąpieniem do szkolenia otrzymuje do uzupełnienia kwestionariusz na bazie, którego zostaje wygenerowany raport stanowiący bazę pracy na szkoleniu.

II. Wygenerowanie raportów indywidualnych i przygotowanie dedykowanych materiałów szkoleniowych w tym arkusze pracy,

III. Realizacja szkolenia z wykorzystaniem warsztatów, ćwiczeń i case study. Szkolenie co do zasady jest realizowane stacjonarnie.

Program szkolenia obejmuje:

Moduł 1 - Wprowadzenie do FSA:

- Rola samoświadomości w sprzedaży;
- Omówienie modelu i interpretacja raportu FSA;
- Styl komunikacji i sprzedaży – mocne strony i potencjalne wyzwania;
- Zachowania pod presją i w sytuacjach sprzedażowych.

Moduł 2 - Kompetencje sprzedażowe – dopasowanie:

- Omówienie wybranych kluczowych kompetencji;
- Ćwiczenia grupowe – analiza case studies z wykorzystaniem raportów.

Moduł 3 - Styl klienta a styl sprzedawcy:

- Dopasowanie stylu komunikacji do różnych typów klientów;
- Symulacje rozmów sprzedażowych z uwzględnieniem modelu kompetencji FSA.

Moduł 4 - Analiza luk kompetencyjnych:

- Zestawienie wyników z profilem efektywnego sprzedawcy;
- Identyfikacja obszarów do rozwoju;
- Praca indywidualna i zespołowa nad lukami.

Moduł 5 - Techniki doskonalenia kompetencji sprzedażowych:

- Praktyczne narzędzia i techniki wzmocnienia kluczowych kompetencji;
- Ćwiczenia i scenki sprzedażowe dopasowane do modelu klienta w branży.

Moduł 6 - Indywidualny plan rozwoju:

- Tworzenie planu działania na podstawie raportu;
- Ustalanie celów SMART;
- Mapowanie działań rozwojowych;
- Feedback.

Walidacja efektów uczenia się - walidacja efektów uczenia odbywa się w oparciu o Test teoretyczny oraz wywiad swobodny. Minimalny poziom kwalifikowalności poprawnych odpowiedzi to 80%, oznacza to zaliczenie walidacji. Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Warunki organizacyjne:

- W szkoleniu będzie brała udział jedna grupa szkoleniowa składająca się z minimum 4 osób
- 1 h szkolenia = 60 minut. Przerwy zostały wliczone w czas trwania usługi.
- Szkolenie oparte jest o metody: prezentacja, case study, ćwiczenia grupowe, dyskusje, mini warsztaty. Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.
- Walidacja szkolenia odbywa się na koniec szkolenia, trwa 30 min, prowadzona jest na podstawie pozytywnego wyniku testu teoretycznego (co najmniej 80%) oraz wywiadu swobodnego
- Walidacja trwa 30 minut.tj. 10 minut wszyscy uczestnicy jednocześnie rozwiązują test teoretyczny, następnie przeprowadzany jest wywiad swobodny ze wszystkimi uczestnikami.

Informacje dodatkowe:

- Usługa rozwojowa jest świadczona na podstawie zakupionej licencji FSA w ramach projektu "Nowa perspektywa dla BUR" nr FERS.01.03-IP.09-0019/23
- Zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej dotyczącym procesu walidacji nabycia kompetencji w ramach Podmiotowych Systemów Finansowania zostanie zachowana rozdzielność funkcji nauczania od walidacji poprzez przekazanie przez osobę prowadzącą zajęcia testów uczestnikom do rozwiązania, a następnie przekazanie ich osobie walidującej efekty uczenia się do sprawdzenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 28

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Moduł 1 - Wprowadzenie do FSA	Grzegorz Rippel	01-09-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 28 Rola samoświadomości w sprzedaży	Grzegorz Rippel	01-09-2025	08:30	09:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 28 Omówienie modelu i interpretacja raportu FSA	Grzegorz Rippel	01-09-2025	09:00	09:30	00:30
4 z 28 Styl komunikacji i sprzedaży – mocne strony i potencjalne wyzwania	Grzegorz Rippel	01-09-2025	09:30	10:00	00:30
5 z 28 Przerwa	Grzegorz Rippel	01-09-2025	10:00	10:15	00:15
6 z 28 Zachowania pod presją i w sytuacjach sprzedażowych	Grzegorz Rippel	01-09-2025	10:15	11:00	00:45
7 z 28 Moduł 2 - Kompetencje sprzedażowe – dopasowanie	Grzegorz Rippel	01-09-2025	11:00	12:00	01:00
8 z 28 Omówienie wybranych kluczowych kompetencji	Grzegorz Rippel	01-09-2025	12:00	12:45	00:45
9 z 28 Przerwa	Grzegorz Rippel	01-09-2025	12:45	13:00	00:15
10 z 28 Ćwiczenia grupowe – analiza case studies z wykorzystaniem raportów	Grzegorz Rippel	01-09-2025	13:00	13:45	00:45
11 z 28 Moduł 3 - Styl klienta a styl sprzedawcy	Grzegorz Rippel	01-09-2025	13:45	14:15	00:30
12 z 28 Dopasowanie stylu komunikacji do różnych typów klientów	Grzegorz Rippel	01-09-2025	14:15	15:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 28 Symulacje rozmów sprzedażowych z uwzględnieniem modelu kompetencji FSA	Grzegorz Rippel	01-09-2025	15:15	16:00	00:45
14 z 28 Moduł 4 - Analiza luk kompetencyjnych	Grzegorz Rippel	02-09-2025	08:00	08:30	00:30
15 z 28 Zestawienie wyników z profilem efektywnego sprzedawcy	Grzegorz Rippel	02-09-2025	08:30	09:00	00:30
16 z 28 Identyfikacja obszarów do rozwoju	Grzegorz Rippel	02-09-2025	09:00	09:30	00:30
17 z 28 Praca indywidualna i zespołowa nad lukami	Grzegorz Rippel	02-09-2025	09:30	10:00	00:30
18 z 28 Przerwa	Grzegorz Rippel	02-09-2025	10:00	10:15	00:15
19 z 28 Moduł 5 - Techniki doskonalenia kompetencji sprzedażowych	Grzegorz Rippel	02-09-2025	10:15	11:00	00:45
20 z 28 Praktyczne narzędzia i techniki wzmocnienia kluczowych kompetencji	Grzegorz Rippel	02-09-2025	11:00	11:30	00:30
21 z 28 Ćwiczenia i scenki sprzedażowe dopasowane do modelu klienta w branży	Grzegorz Rippel	02-09-2025	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 28 Moduł 6 - Indywidualny plan rozwoju	Grzegorz Rippel	02-09-2025	12:00	12:15	00:15
23 z 28 Tworzenie planu działania na podstawie raportu	Grzegorz Rippel	02-09-2025	12:15	12:45	00:30
24 z 28 Przerwa	Grzegorz Rippel	02-09-2025	12:45	13:00	00:15
25 z 28 Ustalanie celów SMART	Grzegorz Rippel	02-09-2025	13:00	13:45	00:45
26 z 28 Mapowanie działań rozwojowych	Grzegorz Rippel	02-09-2025	13:45	14:30	00:45
27 z 28 Feedback	Grzegorz Rippel	02-09-2025	14:30	15:30	01:00
28 z 28 Walidacja efektów uczenia się	-	02-09-2025	15:30	16:00	00:30

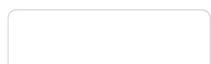
Cennik

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



Grzegorz Rippel

Obszar specjalizacji

Tematyka prowadzonych szkoleń obejmuje kompetencje menadżerskie i sprzedażowe (techniki sprzedaży, obsługa klienta, obsługa trudnego klienta, obsługa telefoniczna klienta, zarządzanie zmianą, zarządzanie sobą w czasie, motywowanie pozafinansowe, współpraca i komunikacja w zespole, zarządzanie konfliktami, komunikacja interpersonalna, adaptacja nowych pracowników, budowanie i przewodzenie zespołom).

Doświadczenie zawodowe:

Socjolog, trener, coach, doradca zawodowy Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług:

Trzynastoletnie doświadczenie biznesowe na stanowiskach Doradcy, Managera, Trenera wewnętrznego i Coacha kadry zarządzającej zespołem oraz coacha sprzedaży.

Wykształcenie:

Absolwent (2000r.) Uniwersytetu Opolskiego – kierunek Nauki Społeczne ze specjalizacją socjologia organizacji i zarządzania. Ukończył studia podyplomowe z zarządzania i marketingu (Politechnika Opolska, 2001 r.), studia podyplomowe z coachingu (WSB Wrocław, 2010 r.), studia podyplomowe z doradztwa zawodowego (Wyższa Szkoła im. Jańskiego w Opolu, 2010).

E-mail: grzegorz.rippel@illustro.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w pierwszym dniu szkolenia otrzymują wydrukowany raport FSA.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa jest świadczona na podstawie zakupionej licencji FSA w ramach projektu "Nowa perspektywa dla BUR" nr FERS.01.03-IP.09-0019/23

Adres

ul. Józefa Cygana 4/-
45-131 Opole
woj. opolskie

Dostawca usługi potwierdza, że zapewni realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Grzegorz Rippel



E-mail info@illustro.pl

Telefon (+48) 77 4428 554