



TALLENTO S.C.

★★★★★ 4,9 / 5

682 oceny

Budowanie relacji i rozwijanie sprzedaży w środowisku cyfrowym.

Numer usługi 2025/06/26/120192/2840374

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 21.10.2025 do 30.10.2025

3 970,00 PLN brutto

3 970,00 PLN netto

220,56 PLN brutto/h

220,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia są osoby dorosłe, będące mieszkańcami województwa dolnośląskiego, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kwalifikacje, rozwinąć kompetencje w obszarze sprzedaży lub przekwalifikować się. Uczestnikami mogą być zarówno osoby poszukujące pracy, planujące założenie własnej działalności gospodarczej, jak i pracownicy różnych branż, którzy chcą skuteczniej sprzedawać produkty lub usługi w środowisku cyfrowym. Szkolenie kierowane jest do tych, którzy chcą świadomie i profesjonalnie działać online, wykorzystując nowoczesne narzędzia, język korzyści i strategię relacyjne w sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	20-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	18
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 u uczestników umiejętności strategicznego planowania i zarządzania sprzedażą w środowisku cyfrowym, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi oraz technik relacyjnych. Szkolenie ma również na celu wzmocnienie kompetencji osobistych sprzedawcy, niezbędnych do skutecznego działania online, utrzymywania długofalowych relacji z klientami i pracy w zmiennym, cyfrowym otoczeniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje i utrzymuje relacje z klientami w świecie cyfrowym	Uwzględnia obsługę posprzedażową i strategię lojalnościową	Wywiad swobodny
	Towarzyszy klientowi na każdym etapie procesu sprzedażowego	Wywiad swobodny
	Organizuje własne działania sprzedażowe i rozwiązywania problemów z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi i metod.	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia analizy i planowania sprzedaży	Formułuje cele sprzedażowe, które realizuje w przestrzeni internetowej z wykorzystaniem odpowiednich metod i narzędzi	Test teoretyczny
Rozwija refleksyjność i odporność psychiczną w pracy online	Proponuje i wprowadza automatyzację działań sprzedażowych	Test teoretyczny
	Analizuje własne błędy i wyciąga z nich wnioski	Test teoretyczny
	Formułuje indywidualne plany rozwoju w oparciu o swoje zasoby i cele zawodowe.	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

1h szkoleniowa trwa 45min. Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi. Przy modułach 3 godzinnych lub krótszych nie przewidujemy przerw.

Moduł 1: Świadome budowanie relacji i lojalności klientów online

- *Cyfrowa ścieżka klienta – jak towarzyszyć klientowi na każdym etapie procesu*
- *Strategie utrzymania klienta – programy lojalnościowe, ekskluzywność, personalizacja*
- *Obsługa posprzedażowa i rekomendacje – jak zamieniać zadowolenie w kolejne zakupy*
- *Proaktywna komunikacja – jak utrzymać kontakt bez nachalności*

Moduł 2: Planowanie działań sprzedażowych – narzędzia i metody

- *Metoda SMART – jak formułować cele sprzedażowe, które da się zrealizować*
- *Analiza SWOT – rozpoznanie swoich mocnych i słabych stron w kontekście działań online*
- *Matryca 5xWHY – jak identyfikować prawdziwe przyczyny problemów w sprzedaży*
- *Model Ishikawy – analiza barier w procesie sprzedażowym*

Moduł 3: Zarządzanie procesem sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych

- *CRM w praktyce – jak segmentować klientów i zarządzać kontaktami*
- *Automatyzacja kontaktów – budowanie scenariuszy komunikacji (follow-up, przypomnienia, oferty)*
- *Narzędzia wspierające planowanie i organizację sprzedaży (np. Trello)*
- *Analiza skuteczności działań – co i jak mierzyć, by podejmować trafne decyzje*

Moduł 4: Rozwój osobisty sprzedawcy cyfrowego

- *Refleksja nad własną postawą i stylem sprzedaży – autoanaliza i feedback*
- *Jak wyciągać wnioski z nieudanych transakcji – przekształcanie błędów w lekcje*
- *Kompetencje przyszłości w sprzedaży – jak się rozwijać w środowisku cyfrowym*
- *Odporność psychiczna w świecie online – higiena cyfrowa*

Walidacja usługi - test teoretyczny online

Opis warunków organizacyjnych dla przeprowadzenia usługi:

- Szkolenie odbywa się zdalnie, na żywo, za pośrednictwem platformy online (Google Meet).
- 1 godzina szkoleniowa = 45 minut. Przerwy nie są wliczane w czas usługi.
- Każdy moduł to osobny dzień szkoleniowy. Moduły realizowane są w warunkach dostosowanych do ich charakteru (prezentacje, ćwiczenia, dyskusje).
- Uczestnicy powinni mieć dostęp do stabilnego łącza internetowego, kamery i mikrofonu.
- Na zakończenie całego cyklu przewidziany jest test teoretyczny online (walidacja usługi).
- Warunkiem uczestnictwa jest samodzielne zapisanie się na usługę szkoleniową za pośrednictwem BUR. Minimalna ilość uczestników to 2 osoby.
- Kod dostępu do spotkania online zostanie przekazany uczestnikowi szkolenia nie później niż 1 dzień przed rozpoczęciem usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1: Świadome budowanie relacji i lojalności klientów online - część I	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	21-10-2025	17:00	19:00	02:00
2 z 9 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	21-10-2025	19:00	19:15	00:15
3 z 9 Moduł 1: Świadome budowanie relacji i lojalności klientów online - część II	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	21-10-2025	19:15	21:00	01:45
4 z 9 Moduł 2: Planowanie działań sprzedażowych – narzędzia i metody - część I	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	23-10-2025	17:00	19:00	02:00
5 z 9 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	23-10-2025	19:00	19:15	00:15
6 z 9 Moduł 2: Planowanie działań sprzedażowych – narzędzia i metody - część II	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	23-10-2025	19:15	21:00	01:45
7 z 9 Moduł 3: Zarządzanie procesem sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	28-10-2025	18:00	21:00	03:00
8 z 9 Moduł 4: Rozwój osobisty sprzedawcy cyfrowego	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	30-10-2025	18:00	20:45	02:45
9 z 9 Walidacja usługi - test teoretyczny online	-	30-10-2025	20:45	21:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 970,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 970,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	220,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	220,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

Trener biznesu i manager sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i wspieraniu MŚP. Projektuje i wdraża procesy doradczo-rozwojowe z zakresu zarządzania, sprzedaży i team buildingu. Uczy, jak budować silne zespoły oraz jak efektywnie sprzedawać. W swojej pracy skupia się na optymalnym wykorzystaniu potencjału i talentów uczestników, również poprzez przeprowadzane ośrodki oceny assessment/development center, do podnoszenia efektywności działań oraz optymalizacji zysków. Jest absolwentką studiów na kierunkach Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Finanse i Controlling. Łącząc wiedzę z ponad 10-letnim doświadczeniem, podchodzi do pracy wielopłaszczyznowo. W efekcie jest w stanie dostarczyć i przeprowadzić diagnozę oraz pokazać możliwości rozwiązań i wdrożyć konkretne działania. Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, zarządzania, komunikacji, radzenia sobie ze stresem, asertywności, oraz szeroko pojętych kompetencji miękkich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- pliki dokumentów przygotowanych w formacie .doc, .pdf,
- prezentacja multimedialna,
- autorskie materiały szkoleniowe - karty pracy, case study itp

Warunki uczestnictwa

Uczestnik otrzymuje dofinansowanie na szkolenie w wysokości minimum 70% jego kosztów.

Informacje dodatkowe

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Szkolenie jest finansowane w minimum 70% ze środków publicznych zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm.) oraz par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zm.) ustawy o podatku VAT: art. 113 ust. 1 albo art. 43 ust. 1 pkt 26 lit. a lub lit. b albo art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a lub lit. b lub lit. c, albo Rozporządzenie MF z 20.12.2013 r. §3 ust. 1 pkt 14);

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- a) platformę /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Google Meet
- b) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - przeglądarka internetowa Google Chrome (preferowana) lub Mozilla Firefox w najnowszych wersjach. Mikrofon, głośnik lub zestaw słuchawkowy
- c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s.
- d) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: komputer PC z systemem Operacyjnym Windows 7/8.x/10 (za wyjątkiem Windows 10 S) albo komputer MacBook z systemem Mac OS X 10.5 lub wyższy.
- e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: link jest ważny od pół godziny przed rozpoczęciem usługi do momentu jej zakończenia

Kontakt



Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

E-mail a.wojtowicz-chalupa@wp.pl

Telefon (+48) 664 028 879