



Egesta Elżbieta
Mazur - Tackowiak
★★★★★ 4,9 / 5
79 ocen

ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ I NEGOCJACJI

Numer usługi 2025/07/08/125429/2865662

📍 Michałowo / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
📄 Usługa szkoleniowa
🕒 32 h
📅 03.11.2025 do 31.01.2026

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone przede wszystkim dla osób kontaktujących się z klientem, chcących podnieść swoje kompetencje z zakresu obsługi klienta, w szczególności z budowania trwałych relacji z klientami oraz podnoszenia efektywności pracy zespołu. Szkolenie dedykowane dla właścicieli firm oraz ich pracowników oraz osób które planują swoją karierę ze sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	02-11-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ I NEGOCJACJI" przygotowuje uczestników do samodzielnej obsługi klienta wraz z badaniem jego potrzeb oraz kształtowaniem dłuższych relacji a także do

asertywnego reagowania na różnego typu obiekcje oraz do opracowywania scenariuszy sprzedażowych oraz negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje i wyjaśnia psychologiczne mechanizmy zachowań zakupowych oraz ich wpływ na proces sprzedaży	Potrafi wskazać etapy procesu decyzyjnego klienta i je omówić	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje zasady profesjonalnej obsługi klienta oraz buduje relacje oparte na zaufaniu	Wskazuje metody pozyskiwania nowych klientów (prospecting) i opisuje ich zastosowanie.	Wywiad swobodny
Uczestnik prowadzi rozmowę handlową w oparciu o modelowy proces sprzedaży i techniki zamykania transakcji	Przygotowuje się do rozmowy sprzedażowej (ustala cele, analizuje klienta	Wywiad swobodny
Uczestnik wykorzystuje techniki sprzedaży i negocjacji dopasowane do sytuacji i typu klienta, w tym radzi sobie z obiekcjami	Dobiera odpowiednią technikę sprzedaży i negocjacji w ćwiczeniach praktycznych.	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

Szkolenie "ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ I NEGOCJACJI " przygotowuje uczestników do samodzielnej obsługi klienta wraz z badaniem jego potrzeb oraz kształtowaniem dłuższych relacji a także do asertywnego reagowania na różnego typu obiekcje oraz do opracowywania scenariuszy sprzedażowych oraz negocjacji.

Ramowy program usługi:

1. Moduł I :

1.1 PODSTAWOWE ZASADY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY

- Czym jest skuteczna sprzedaż i na czym polega jej sukces
- Psychologia procesu kupowania i sprzedawania
- Proces decyzyjny Klienta
- Typologia osobowości Klientów
- Zwiększenie sprzedaży w oparciu o osobowość
- Klienta – konkretne techniki maksymalizacji zysku w oparciu o psychologię kupowania

1.2 ZASADY OBSŁUGI KLIENTA

- Prospecting – metody pozyskiwania nowych Klientów
- Najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej obsługi Klienta
- Budowanie długotrwałych relacji biznesowych w sprzedaży
- Techniki skutecznej komunikacji i ich wpływ na obsługę Klienta i sprzedaż
- Body language w sprzedaży
- Skuteczna sprzedaż a profesjonalna obsługa Klienta
- Trudny Klient – jak sobie z nim radzić?

2. Moduł II :

2.1 PROCES SPRZEDAŻOWY – MODELOWA ROZMOWA HANDLOWA

- Przygotowanie do rozmowy handlowej
- Czynniki wpływające na sukces w rozmowie telefonicznej – cold calling
- Hak na uwagę – rozpoczęcie rozmowy z klientem
- Budowanie relacji z klientem
- Lejek pytań – badanie potrzeb
- Efektywna prezentacja sprzedażowa oparta na języku korzyści
- Narzędzia zwiększające skuteczność zamykania sprzedaży
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów
- Budowanie działań posprzedażowych

2.2 TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI

- Skuteczne techniki sprzedaży krok po kroku
- Dobór techniki sprzedaży w oparciu o typ klienta
- Język perswazji – wybrane techniki
- Techniki cross-sellingu i up-sellingu - maksymalizacja zysku z jednej transakcji
- Strategie negocjacyjne – co decyduje o sukcesie negocjatora
- 20 podstawowych technik negocjacyjnych
- Prawidłowe określanie Batny -znajdź wszystkie możliwe alternatywne drogi
- Techniki zbijania obiekcji przy stole negocjacyjnym
- Inteligencja emocjonalna kluczem do sukcesu podczas procesów sprzedażowych i negocjacyjnych

PODSUMOWANIE SZKOLENIA

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

1h = 45 min

Ilość godzin dydaktycznych 32/.

Ilość godzin zegarowych 24.

W trakcie usługi zaplanowane są przerwy, wliczone do procesu kształcenia (czasu trwania i kosztu usługi), min 1 przerwa 15 min na 1,5 h zajęć.

Walidator nie bierze udziału w procesie edukacyjnym.

Osoba walidująca: będzie włączona dopiero na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestnika. Nie bierze bezpośrednio działań związanych z tworzeniem i kompletowaniem dokumentacji walidacyjnej.

Walidacja wliczona w cenę usługi.

Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym w dni robocze.

W trakcie zajęć zaplanowane są przerwy, realizacja usługi zdalnie (według harmonogramu) w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy zoom.

Zajęcia stacjonarne w soboty.

Szkolenie stacjonarne prowadzone będzie z wykorzystaniem metod aktywizujących i interaktywnych: dyskusja, warsztaty, praca własna, pogadanka, casy indywidualne, symulacje, praca na własnych zasobach, praca na materiałach.

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym forma: rozmowa na żywo, czat, współdzielenie i udostępnianie ekranu oraz efektów prac, praca na przesłanych dokumentach.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Elżbieta Mazur

Specjalista i praktyk zakresie pozyskiwania środków pozabudżetowych, zarządzania projektami unijnymi, a także koordynacji projektów edukacyjnych i społecznych - 20 lat doświadczenia.

Wykształcenie - wyższe magisterskie w zakresie Zarządzania i Marketingu, Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu, ze specjalizacją w inwestycjach i nieruchomościach. Studia podyplomowe z Organizacji i Zarządzania Oświatą oraz Przygotowania Pedagogicznego z edukacją spersonalizowaną.

W latach 2013–2019 Dyrektor ds. programowych i edukacji w Fundacji Rozwoju Warmii i Mazur w Iławie, gdzie odpowiadałam za zarządzanie placówkami edukacyjnymi, realizację projektów społecznych i obywatelskich oraz pozyskiwanie funduszy ze środków RPO na lata 2014-2020, POKL 2007-2013, PROW 2014-2020, EFS na lata 2014-2020 i innych programów operacyjnych t.j

Polska Wschodnia, Innowacyjna Gospodarka.

W kolejnych latach 2019-2024, współpracowałam z wieloma instytucjami jako koordynator projektów, doradca biznesowy i trener. Świadczy, koordynuje i realizuje całościowe projekty usług rozwojowych. Od 2018 roku prowadzę własną firmę marketingową świadcząc usługi z zakresu marketingu, PRu, projektowania graficznego i reklamy dla firm. Prowadzenie indywidualnych i grupowych kursów i szkoleń z wykorzystania Facebooka, social media w biznesie . Ukończony - Kurs Świadomej Sprzedaży .

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej: prezentacja, narzędzia do pracy, arkusze do zadań i ćwiczeń.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik musi mieć zapewniony sprzęt komputerowy we własnym zakresie z dostępem do kamery i mikrofonu.

Uczestnik powinien mieć dostęp do konta w BUR, wraz z zakładkami Pracodawca oraz Dostawca Usług.

Obecność każdego uczestnika - wymagane 80% obecności.

Uczestnik przyjmuje do wiadomości i wyraża zgodę, na utrwalanie jego wizerunku w trakcie realizacji usługi w postaci robienia screenów, aby udokumentować jego udział w usłudze - warunek konieczny do rozliczenia usługi.

Dostawca usługi zapewnia 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. Zatem uczestnik ze szczególnymi potrzebami funkcjonalnymi z uwagi na posiadaną niepełnosprawność powinien na co najmniej 7 dni kalendarzowych przed terminem rozpoczęcia realizacji usługi zwrócić Organizatorowi dodatkowe wymagania/swoje potrzeby dot. umożliwienia mu udziału w usłudze

Informacje dodatkowe

Uczestnik: przyjmuje do wiadomości, że usługa z dofinansowaniem może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyraża na to zgodę.

Podstawa zwolnienia z VAT:

1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku

dofinansowania w wysokości 100%.

2) § 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 - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%.

W przypadku braku dofinansowania lub dofinansowania na poziomie niższym niż 70% - do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT.

Warunki techniczne

Wymagania ogólne realizacji szkolenia w formule zdalnej w czasie rzeczywistym:

- Komputer stacjonarny lub notebook wyposażony w mikrofon, głośniki i kamerę internetową z przeglądarką internetową z obsługąHTML5.
- Monitor o rozdzielczości FullHD.
- Szerokopasmowy dostęp do Internetu o przepustowości co najmniej 25/5 (download/upload) Mb/s.
- Platforma komunikacji – ZOOM
- Oprogramowanie – zdalny pulpit, aplikacja ZOOM
- Link do szkolenia - wskazany w polu "Kody dostępowe" - dostępny dla zapisanych i zaakceptowanych Uczestników oraz Operatorów
- Link do szkolenia jest ważny w trakcie trwania całej usługi szkoleniowej

Usługa będzie realizowana na platformie ZOOM:

Wymagania systemowe:

Połączenie internetowe – szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G/LTE)

Głośniki i mikrofon – wbudowane, na wtyczkę USB lub połączenie bezprzewodowe Bluetooth

Kamera internetowa lub kamera internetowa w jakości HD – wbudowana, na wtyczkę UBS lub:

Kamera HD lub kamkorder z kartą przechwytywania wideo

Oprogramowanie kamery wirtualnej do użytku z oprogramowaniem do transmisji, np. OBS lub kamery IP

System operacyjny:

System operacyjny macOS X w wersji 10.10 lub nowszej

System Windows 11 w wersji 5.9.0 lub nowszej.

Windows 10 wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany

Adres

Michałow 32a

14-240 Michałow

woj. warmińsko-mazurskie

Sala przystosowana do pracy w 3 osobami. Sprzęt komputerowy, flipchart.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Elżbieta Mazur

E-mail egesta.mazur.elzbieta@gmail.com

Telefon (+48) 668 335 986