



grantUp Alicja  
Nowak

★★★★★ 5,0 / 5

822 oceny

## Szkolenie: Sprzedaż bez napięcia – jak opanować stres i przeciwdziałać wypaleniu zawodowemu

Numer usługi 2025/07/10/145277/2871363

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 23.08.2025 do 24.08.2025

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem                                                                                                            |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Grupa docelowa szkolenia: właściciele firm oraz pracownicy działów sprzedaży, obsługi klienta i handlu.<br><br>Nie występują dodatkowe wymagania. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1                                                                                                                                                 |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 3                                                                                                                                                 |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 22-08-2025                                                                                                                                        |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                       |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 18                                                                                                                                                |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0                                                                                               |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa pn. Szkolenie: Sprzedaż bez napięcia – jak opanować stres i przeciwdziałać wypaleniu zawodowemu przygotowuje uczestników do prowadzenia sprzedaży w sposób ograniczający poziom stresu i wypaleniu zawodowemu.

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

| Efekty uczenia się                                                                             | Kryteria weryfikacji                                                                                   | Metoda walidacji |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Uczestnik rozumie mechanizmy powstawania stresu oraz jego wpływ na efektywność zawodową        | Uczestnik prawidłowo definiuje stres, wskazuje jego źródła i skutki psychofizyczne                     | Test teoretyczny |
| Uczestnik zna symptomy i etapy wypalenia zawodowego                                            | Uczestnik rozróżnia symptomy wypalenia oraz etapy jego rozwoju na podstawie opisów przypadków          | Test teoretyczny |
| Uczestnik dobiera odpowiednie techniki redukcji stresu do sytuacji zawodowej                   | Uczestnik identyfikuje skuteczne techniki zarządzania stresem i dobiera je do podanych kontekstów      | Test teoretyczny |
| Uczestnik wymienia i opisuje zasady profilaktyki wypalenia zawodowego w pracy z klientem       | Uczestnik wskazuje działania profilaktyczne i zasady higieny psychicznej adekwatne do branży sprzedaży | Test teoretyczny |
| Uczestnik tworzy własny plan działań przeciwdziałających wypaleniu                             | Uczestnik samodzielnie opisuje elementy skutecznego planu zapobiegającego wypaleniu                    | Test teoretyczny |
| Uczestnik charakteryzuje znaczenie odporności psychicznej w pracy i zna metody jej wzmacniania | Uczestnik wymienia podstawowe metody wzmacniania odporności psychicznej i uważności                    | 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

Usługa pn. Szkolenie: Sprzedaż bez napięcia – jak opanować stres i przeciwdziałać wypaleniu zawodowemu przygotowuje uczestników do prowadzenia sprzedaży w sposób ograniczający poziom stresu i wypaleniu zawodowemu.

Grupa docelowa szkolenia: właściciele firm oraz pracownicy działów sprzedaży, obsługi klienta i handlu.

Nie występują dodatkowe wymagania.

Aby osiągnąć efekty uczenia się uczestnicy powinni wziąć pełen udział w zajęciach.

Program:

## 1. Stres w pracy sprzedawcy – kiedy mobilizuje, a kiedy szkodzi?

- Czym jest stres i jak działa na ciało i umysł
- Główne źródła stresu w sprzedaży i obsłudze klienta
- Reakcje emocjonalne i fizjologiczne

## 2. Rozpoznaj swój poziom stresu – test autodiagnozy

- Indywidualna analiza sytuacji stresujących
- Wpływ stresu na motywację i efektywność sprzedaży

## 3. Techniki radzenia sobie ze stresem – zestaw narzędzi sprzedawcy

- Szybkie metody obniżania napięcia: oddech, postawa, myśli
- Asertywna komunikacja z klientem
- Praca z przekonaniami i myślami automatycznymi

## 4. Higiena psychiczna w pracy handlowca

- Mikroodpoczynki, zarządzanie czasem i energią
- Budowanie odporności psychicznej (model 4C)
- Wewnętrzna i zewnętrzna motywacja

## 5. Wypalenie zawodowe – jak rozpoznać i zareagować?

- Definicje i etapy wypalenia (wg WHO i Freudenbergera)
- Czynniki ryzyka w pracy z klientem i w pracy targetowanej
- Różnice między stresem a wypaleniem
- **Objawy wypalenia – test rozpoznawczy i analiza**
- Sfera fizyczna, emocjonalna, behawioralna
- Studium przypadku ze środowiska sprzedaży
- **Jak działać profilaktycznie?**
- Ustalanie realistycznych celów i granic
- Regeneracja i odpoczynek jako inwestycja w efektywność
- Tworzenie indywidualnego planu profilaktyki wypalenia
- **Zarządzanie emocjami i relacjami z klientem**
- Jak nie przenosić stresu z klienta na siebie
- Strategie wspierania zespołu i autopsychologicznego „wsparcia siebie”

## 1. WALIDACJA UMIEJĘTNOŚCI – TEST WIEDZY. Walidacja zostanie przeprowadzona za pomocą testu wiedzy.

**Forma szkolenia:**

- warsztat praktyczny
- wymiana doświadczeń, konsultacje z trenerem.

Jedna godzina szkolenia trwa 45 minut i jest godziną lekcyjną. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

Łączna liczba godzin szkolenia - 18 godzin lekcyjnych, w tym 4 godzin teorii i 14 godzin praktyki (w tym przerwy i walidacja).

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

| Przedmiot / temat zajęć                                                                             | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 12</b> Stres w pracy sprzedawcy – kiedy mobilizuje, a kiedy szkodzi?                         | Alicja Nowak | 23-08-2025            | 08:00               | 08:45               | 00:45         |
| <b>2 z 12</b> Stres w pracy sprzedawcy – kiedy mobilizuje, a kiedy szkodzi? - ćwiczenia praktyczne  | Alicja Nowak | 23-08-2025            | 08:45               | 09:30               | 00:45         |
| <b>3 z 12</b> Rozpoznaj swój poziom stresu – test autodiagnozy - ćwiczenie praktyczne               | Alicja Nowak | 23-08-2025            | 09:30               | 10:15               | 00:45         |
| <b>4 z 12</b> echniki radzenia sobie ze stresem – zestaw narzędzi sprzedawcy - ćwiczenia praktyczne | Alicja Nowak | 23-08-2025            | 10:15               | 13:30               | 03:15         |
| <b>5 z 12</b> Higiena psychiczna w pracy handlowca - wykład                                         | Alicja Nowak | 23-08-2025            | 13:30               | 14:15               | 00:45         |
| <b>6 z 12</b> Higiena psychiczna w pracy handlowca - ćwiczenia praktyczne                           | Alicja Nowak | 23-08-2025            | 14:15               | 14:45               | 00:30         |
| <b>7 z 12</b> Wypalenie zawodowe – jak rozpoznać i zareagować? - Wykład                             | Alicja Nowak | 23-08-2025            | 14:45               | 15:30               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                               | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>8 z 12</b> Wypalenie zawodowe – jak rozpoznać i zareagować? - ćwiczenie praktyczne | Alicja Nowak | 24-08-2025            | 07:45               | 08:30               | 00:45         |
| <b>9 z 12</b> Objawy wypalenia – test rozpoznawczy i analiza - ćwiczenie praktyczne   | Alicja Nowak | 24-08-2025            | 08:30               | 10:00               | 01:30         |
| <b>10 z 12</b> Jak działać profilaktycznie? ćwiczenia praktyczne                      | Alicja Nowak | 24-08-2025            | 10:00               | 12:30               | 02:30         |
| <b>11 z 12</b> Zarządzanie emocjami i relacjami z klientem -wykład                    | Alicja Nowak | 24-08-2025            | 12:30               | 13:15               | 00:45         |
| <b>12 z 12</b> WALIDACJA UMIEJĘTNOŚCI – TEST WIEDZY                                   | -            | 24-08-2025            | 13:15               | 13:45               | 00:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 166,67 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 166,67 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Alicja Nowak

Trener prowadzący szkolenie jest specjalistą w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagogiem oraz doradcą zawodowym, posiadającym wieloletnie doświadczenie w pracy z zespołami handlowymi i kierowniczymi. Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji psychospołecznych oraz umiejętności związanych z efektywnym zarządzaniem firmą, procesami, jakością i zespołem – również w kontekście pracy pod presją i w warunkach stresu.

Od ponad 10 lat prowadzi szkolenia z zakresu: zarządzania firmą, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, budowania zespołów oraz radzenia sobie ze stresem i profilaktyki wypalenia zawodowego. W swojej praktyce szkoleniowej łączy wiedzę zarządczą z podejściem pedagogicznym i doradczym, wspierając uczestników w rozwijaniu odporności psychicznej i kompetencji emocjonalnych.

Posiada również doświadczenie menedżerskie – przez 6 lat pełniła funkcję wiceprezesa Stowarzyszenia Lokalny Ośrodek Rozwoju Doradztwa i Szkoleń, a przez 2 lata – dyrektora oddziału w firmie EMAT, gdzie odpowiadała m.in. za rozwój sprzedaży, obsługę kluczowych klientów oraz budowanie i zarządzanie zespołem. Trener posiada nieprzerwane i ciągłe doświadczenie zawodowe w branży od co najmniej pięciu lat.

W ostatnich 24 miesiącach zrealizowała ponad 200 godzin wsparcia o tematyce zbliżonej do niniejszej usługi. Jej wykształcenie obejmuje tytuł magistra zarządzania w specjalności menadżer personalny.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie skryptu, zostaną przesłane mailowo 1 dzień przed szkoleniem.

### Informacje dodatkowe

Usługodawca nie jest płatnikiem podatku VAT. W związku z tym usługa jest zwolniona z VAT.

W przypadku uczestników, którzy mają dofinansowanie za środków publicznych, w wysokości min. 70%, zwolnienie z VAT następuje na podstawie: art. 43 ust. 1 pkt 26-29 ustawy o VAT oraz § 3 ust. 1 pkt 13 i 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r. poz. 701).

W pozostałych przypadkach zwolnienie z VAT następuje na podstawie: art. 113 ust. 1 ustawy o VAT.

**Dla osób korzystających z dofinansowania wymagana jest minimalna frekwencja na poziomie 80% zajęć, potwierdzone istą obecności. Walidacja zostanie przeprowadzona za pomocą testu wiedzy.**

## Adres

ul. Stanisława Staszica 9AB/U4

65-175 Zielona Góra

woj. lubuskie

Klinika Włosa

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Alicja Nowak**

**E-mail** [alicja.mnowak@gmail.com](mailto:alicja.mnowak@gmail.com)

**Telefon** (+48) 730 891 919