



SENSE
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

1 593 oceny

Szkolenie: akademia sprzedaży

Numer usługi 2025/07/14/7327/2876949

5 166,00 PLN brutto

4 200,00 PLN netto

198,69 PLN brutto/h

161,54 PLN netto/h

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 26 h

📅 14.10.2025 do 13.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa kierowana jest dla pracowników obsługujących klienta oraz zajmujących się sprzedażą. Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem /stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	13-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	26
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego efektywnego sprzedawania usług oraz budowania silnej komunikacji z klientem, poprzez zbudowanie strategii sprzedażowej oraz wykorzystanie nowoczesnych technologii i metod sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
kreuje rozwiązania sprzedaży	komunikuje się w jasny, zrozumiały sposób	Analiza dowodów i deklaracji
	nazywa oczekiwania klienta	Test teoretyczny
	nazywa narzędzia sprzedażowe	Test teoretyczny
rozpoznaje klientów marki	tworzy buyer persone	Analiza dowodów i deklaracji
	rozpoznaje potrzeby klienta biznesowego	Analiza dowodów i deklaracji
	kreuje proces komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
	negocjuje warunki	Analiza dowodów i deklaracji
zarządza procesem sprzedaży	zarządza współpracą z trudnym klientem	Analiza dowodów i deklaracji
	rozpoznaje narzędzia i techniki sprzedażowe	Test teoretyczny
tworzy strategię sprzedaży	rozpoznaje trendy rynkowe	Analiza dowodów i deklaracji
	dopasowuję strategię do branży	Analiza dowodów i deklaracji

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

Dzień 1

Blok 1: Proces sprzedaży w kontekście zmieniającego się rynku

- Analiza obecnych trendów rynkowych i ich wpływ na decyzje zakupowe klientów.
- Konfrontacja procesów zakupowych klientów z dotychczasowym procesem sprzedażowym.
- Identyfikacja nowych możliwości w podejściu do sprzedaży (np. cyfryzacja, networking, media społecznościowe)

Blok 2: Klient dzisiaj –dopasowanie do nowych potrzeb

- Typologia klientów –różnice w potrzebach i podejściu komunikacyjnym.
- Kluczowe narzędzia wpływu i ich zastosowanie.
- Autodiagnoza: mocne i słabe strony w komunikacji sprzedażowej
- Lingwistyka sprzedażowa –słowa, które przekonują vs błędy językowe, które mogą zniechęcić –praca na przykładach

Blok 3: BuyerPersona i personalizacja procesu sprzedaży

- Tworzenie profilu BuyerPersona dla różnych grup zakupowych.
- Tworzenie modelu skutecznej rozmowy dopasowanej do osoby.
- Budowanie narzędzia do badania potrzeb klienta.
- Dopasowanie argumentacji sprzedażowej do celów i potrzeb klienta.

Blok 4: Pozyskanie nowego klienta

- Nowoczesne metody (np. socialselling, networking–działania praktyczne).
- Techniki zimnych rozmów i e-maili –co działa dzisiaj?
- Ćwiczenia praktyczne: uczestnicy stworzą gotowe wzory zimnych emaili/wiadomości na Lin.

Dzień 2

Blok 1: Tworzenie ofert sprzedażowych, które sprzedają

- Struktura oferty AIDA –jak przyciągnąć uwagę i przekonać do zakupu?
- Wykorzystanie języka korzyści i emocji.
- Ćwiczenia: przygotowanie oferty handlowej na podstawie case study.
- Wyróżniająca prezentacja oferty (możliwości a domknięcie sprzedaży).
- Follow-up oferty –zamknięcie tematu.

Blok 2: Skuteczne spotkanie handlowe i negocjacje

- Kluczowe kroki przygotowania do spotkania: analiza potrzeb, cele i strategia.
- Typowe błędy i sposoby ich unikania.
- Narzędzia do negocjacji –od ustalania priorytetów po finalizację transakcji.

Blok 3: Ćwiczenia praktyczne –symulacje spotkań i negocjacji

- Analiza błędów w rozmowach handlowych na podstawie scenek sytuacyjnych.
- Zastosowanie technik negocjacyjnych w praktyce.

Blok 4: Trudne sytuacje w obsłudze klienta

- Rozpoznawanie manipulacji i blefów klienta.
- Rozwiązywanie obiekcji cenowych i przekazywanie trudnych informacji.
- Symulacje trudnych rozmów –praktyczne ćwiczenia.

Dzień 3

Blok 1: Budowanie relacji z klientem jako przewaga konkurencyjna -spotkanie handlowe/rozmowa w praktyce

Blok 2: Prezentacja rozwiązań z efektem WOW

- Spotkanie handlowe, które robi wrażenie.
- Prezentacja multimedialna, jako wizytówka profesjonalnej marki.

Blok 3: Elementy wystąpień publicznych wspierające naszą autoprezentację.

Blok 4: Ćwiczenia praktyczne

Dzień 4

Blok 1: Wykorzystanie AI w pracy handlowca

- Zapoznanie handlowców z możliwościami i korzyściami wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w codziennej pracy sprzedażowej.
- Zadania dla AI –jak rozmawiać chatem GPT aby pomógł nam w codziennej pracy?

Blok 2: Indywidualny plan działania dla grupy

Blok 3: Ćwiczenia - email; prezentacja na wydarzenie X czy spotkanie z klientem Y, oferta dla klienta Z

Blok 4: Walidacja usługi -analiza dowodów i deklaracji i test teoretyczny

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Blok 1: Proces sprzedaży w kontekście zmieniającego się rynku	Monika Bartkowiak-Zawadzka	14-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 20 Blok 2: Klient dzisiaj – dopasowanie do nowych potrzeb	Monika Bartkowiak-Zawadzka	14-10-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 20 Przerwa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	14-10-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 20 Blok 3: BuyerPersona i personalizacja procesu sprzedaży	Monika Bartkowiak-Zawadzka	14-10-2025	12:30	14:00	01:30
5 z 20 Blok 4: Pozyskanie nowego klienta	Monika Bartkowiak-Zawadzka	14-10-2025	14:00	15:30	01:30
6 z 20 Blok 1: Tworzenie ofert sprzedażowych, które sprzedają	Monika Bartkowiak-Zawadzka	03-11-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 20 Blok 2: Skuteczne spotkanie handlowe i negocjacje	Monika Bartkowiak-Zawadzka	03-11-2025	10:30	12:00	01:30
8 z 20 Przerwa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	03-11-2025	12:00	12:30	00:30
9 z 20 Blok 3: Ćwiczenia praktyczne – symulacje spotkań i negocjacji	Monika Bartkowiak-Zawadzka	03-11-2025	12:30	14:00	01:30
10 z 20 Blok 4: Trudne sytuacje w obsłudze klienta	Monika Bartkowiak-Zawadzka	03-11-2025	14:00	15:30	01:30
11 z 20 Blok 1: Budowanie relacji z klientem jako przewaga konkurencyjna - spotkanie handlowe/rozmowa w praktyce	Monika Bartkowiak-Zawadzka	04-11-2025	09:00	10:30	01:30
12 z 20 Blok 2: Prezentacja rozwiązań z efektem WOW	Monika Bartkowiak-Zawadzka	04-11-2025	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 20 Przerwa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	04-11-2025	12:00	12:30	00:30
14 z 20 Blok 3: Elementy wystąpień publicznych wspierające naszą autoprezentację.	Monika Bartkowiak-Zawadzka	04-11-2025	12:30	14:00	01:30
15 z 20 Blok 4: Ćwiczenia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	04-11-2025	14:00	15:30	01:30
16 z 20 Blok 1: Wykorzystanie AI w pracy handlowca	Monika Bartkowiak-Zawadzka	13-11-2025	09:00	10:30	01:30
17 z 20 Blok 2: Indywidualny plan działania dla grupy	Monika Bartkowiak-Zawadzka	13-11-2025	10:30	12:00	01:30
18 z 20 Przerwa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	13-11-2025	12:00	12:30	00:30
19 z 20 Blok 3: Ćwiczenia - email; prezentacja na wydarzenie X czy spotkanie z klientem Y, oferta dla klienta Z	Monika Bartkowiak-Zawadzka	13-11-2025	12:30	14:30	02:00
20 z 20 Blok 4: Walidacja usługi - analiza dowodów i deklaracji i test teoretyczny	-	13-11-2025	14:30	15:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 166,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	198,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	161,54 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Bartkowiak-Zawadzka

Praktyk sprzedaży, trener, wykładowca uczelni wyższych, prelegentka największych konferencji sprzedażowych w Polsce. Specjalizuje się w szkoleniach związanych z podnoszeniem skuteczności działów sprzedaży i doskonalenia kompetencji menadżerskich.

Praktyk sprzedaży, trener, wykładowca uczelni wyższych, prelegentka największych konferencji sprzedażowych w Polsce. Posiada ponad 20- letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z powyższego zakresu. Wie, jak zbudować zaufanie partnera biznesowego, jak prowadzić proces sprzedaży i zwiększać skuteczność przekazywania informacji, jak zadbać o klienta, aby stał się „klientem na całe życie”.

Trener, Akademia Trenera – Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Mgr Ekonomii, Ekonomia Managerska, Politechnika Koszalińska

Specjalizuje się w szkoleniach związanych z podnoszeniem skuteczności działów sprzedaży i doskonalenia kompetencji menadżerskich, w tym efektywnej komunikacji, negocjacji, tworzenia efektywnych prezentacji i wykorzystywania informacji. Ma za sobą ponad 300 przeszkolonych osób w zakresie wystąpień publicznych i efektywnych prezentacji. Wystąpienia publiczne i prezentacje przed uczestnikami szkoleń, konferencji, wykładów i warsztatów w prezentowanym obszarze tematycznym, to także jej codzienna praktyka zawodowa.

Posiada 200h godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń podobnej tematyce w ciągu ostatnich 24 miesięcy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma na szkoleniu: materiały szkoleniowe: prezentację, ćwiczenia w formie online oraz zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

1. Uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej, potwierdzone przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia liście obecności.

2. Udział w walidacji oraz potwierdzone na etapie walidacji nabycia przewidzianych dla usługi efektów uczenia się poprzez pozytywne zaliczenie testu.
3. Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności.
4. Przynależność do grupy docelowej usługi.

Informacje dodatkowe

- Usługa nie jest świadczona przez podmiot, z którym pracodawca lub delegowany pracownik korzystający ze wsparcia są powiązani kapitałowo lub osobowo.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.
- Usługodawca nie jest podmiotem jednocześnie korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce
- Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom.
- Forma prowadzenia zajęć: szkolenie o charakterze warsztatowym, prowadzone metodami interaktywnymi i aktywizującymi, tj. praca z case study, ćwiczenia grupowe, prezentacja, dyskusja moderowana.
- Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR.

Adres

ul. Tatrzańska 20
60-413 Poznań
woj. wielkopolskie

Kontakt



Magdalena Brzychcy

E-mail m.brzychcy@senseconsulting.pl

Telefon (+48) 533 360 948