



Nieświadoma Strona Sprzedaży: Psychoanalitika Biznesu i Klienta – usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/07/23/161638/2898699

4 428,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
147,60 PLN brutto/h
120,00 PLN netto/h

KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

513 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🗂 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 06.10.2025 do 08.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Nowy start w Małopolsce z EURESEM
Grupa docelowa usługi	• właściciele mikro- i małych firm • Startup founderzy i przedsiębiorcy we wczesnej fazie rozwoju • Freelancerzy i soloprzedsiebiorcy (konsultanci, graficy, copywriterzy, specjaliści IT itp.) • Kadra zarządzająca sprzedażą i marketingiem (sales & marketing managers) • Handlowcy, doradcy i przedstawiciele sprzedaży B2B/B2C • Specjaliści ds. customer success i obsługi klienta • Doradcy biznesowi, coachowie i mentorzy • Konsultanci HR i employer branding • Trenerzy rozwoju osobistego i terapeuci pracujący z biznesem • uczestnicy projektu Małopolski Pociąg do Kariery • uczestnicy projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • uczestnicy projektu Nowy Start w Małopolsce z EURESEM • uczestnicy projektu Kierunek - Rozwój
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Nieświadoma Strona Sprzedaży: Psychoanalitka Biznesu i Klienta – usługa szkoleniowa" przygotowuje Uczestnika do wykorzystywania wiedzy psychoanalitycznej oraz kluczowych mechanizmów psychologicznych do budowania trwałych relacji z klientem i skutecznego prowadzenia własnego biznesu, poprzez rozwijanie samoświadomości, rozpoznawanie nieświadomych motywów decyzji zakupowych oraz projektowanie strategii sprzedażowej opartej na autentycznych wartościach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia psychodynamiczny model Id-Ego-Superego	Definiuje najważniejsze zasady i pojęcia związane z psychodynamicznym modelem Id-Ego-Superego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia poszczególne elementy modelu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uzasadnia istotę psychologicznego modelu w sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Klasyfikuje typologie sprzedawców i klientów (wg mechanizmów obronnych)	Rozróżnia typologie sprzedawców na podstawie krótkiego opisu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje najważniejsze cechy różnych rodzajów klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje najważniejsze mechanizmy obronne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje nieświadome motywy zakupu	Rozróżnia motywy zakupu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wybiera faktyczny motyw zakupu klienta na podstawie case study	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawowe pojęcia psychologiczne w sprzedaży	Rozróżnia osobowość od stylu poznawczego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia autentyczność od manipulacji w przekazach sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje najważniejsze zasady i pojęcia psychologii wywierania wpływu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 Wgląd w siebie: psychodynamika roli sprzedawcy

9:00–9:30 Otwarcie & kontrakt grupowy

9:30–11:00 Trójpodział osobowości (Id-Ego-Superego) w sprzedaży

11:00–11:15 Przerwa

11:15–13:00 Mechanizmy obronne sprzedawcy

13:00–13:30 Przerwa obiadowa

13:30–15:30 Osobowość a styl sprzedaży

15:30–15:45 Przerwa

15:45–17:30 Typologie sprzedawców

Dzień 2: Wgląd w klienta: psychoanalitka decyzji zakupowej

9:00–10:30 Nieświadome motywy zakupu

10:30–10:45 Przerwa

10:45–12:30 Relacja transakcyjna

12:30–13:00 Przerwa obiadowa

13:00–15:00 Zarządzanie oporem klientów

15:00–15:15 Przerwa

15:15–17:30 Typologia klientów wg mechanizmów obronnych

Dzień 3: Integracja i etyka: zintegrowany sprzedawca

9:00–10:30 **Dialog sprzedażowy** – jak mówić, by być słyszany

10:30–10:45 Przerwa

10:45–12:30 Marka osobista a projekcje klienta

12:30–13:00 Przerwa obiadowa

13:00–15:00 **Autentyczność vs manipulacja** – granice wpływu

15:00–15:15 Przerwa

15:15–16:45 Warsztaty strategiczne: „PsychoMapa Sprzedażowa” – plan wdrożenia

16:45–17:00 Q&A + podsumowanie wniosków

17:00–17:30 Walidacja – test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

1) Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych, tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut, łącznie 30 godzin.

2) Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi.

3) Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

4) Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym.

5) Cel edukacyjny: Usługa "Nieświadoma Strona Sprzedaży: Psychoanalitka Biznesu i Klienta – usługa szkoleniowa" przygotowuje Uczestnika do wykorzystywania wiedzy psychoanalitycznej oraz kluczowych mechanizmów psychologicznych do budowania trwałych relacji z klientem i skutecznego prowadzenia własnego biznesu, poprzez rozwijanie samoświadomości, rozpoznawanie nieświadomych motywów decyzji zakupowych oraz projektowanie strategii sprzedażowej opartej na autentycznych wartościach.

6) Warunki organizacyjne: Szkolenie odbędzie się w formie zdalnej w czasie rzeczywistym na platformie komunikacyjnej Google Meet. Szkolenie przewidziane jest od jednej do sześciu osób.

7) Walidacja: Wszystkie efekty uczenia się sprawdzane są za pomocą testu z wynikiem generowanym automatycznie.

8) Minimalne wymagania: Uczestnicy nie muszą posiadać doświadczenia w sprzedaży.

9) Grupa docelowa:

- właściciele mikro- i małych firm
- Startup founderzy i przedsiębiorcy we wczesnej fazie rozwoju
- Freelancerzy i solopresiębiorcy (konsultanci, graficy, copywriterzy, specjaliści IT itp.)
- Kadra zarządzająca sprzedażą i marketingiem (sales & marketing managers)
- Handlowcy, doradcy i przedstawiciele sprzedaży B2B/B2C
- Specjaliści ds. customer success i obsługi klienta
- Doradcy biznesowi, coachowie i mentorzy
- Konsultanci HR i employer branding
- Trenerzy rozwoju osobistego i terapeuci pracujący z biznesem
- uczestnicy projektu Małopolski Pociąg do Kariery
- uczestnicy projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- uczestnicy projektu Nowy Start w Małopolsce z EURESEM

- uczestnicy projektu Kierunek - Rozwój

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Otwarcie & kontrakt grupowy – wideokonferencja	Marta Schneider	06-10-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 24 Trójpodział osobowości (Id-Ego-Superego) w sprzedaży – wideokonferencja	Marta Schneider	06-10-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 24 Przerwa	Marta Schneider	06-10-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 24 Mechanizmy obronne sprzedawcy – ćwiczenia	Marta Schneider	06-10-2025	11:15	13:00	01:45
5 z 24 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	06-10-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 24 Osobowość a styl sprzedaży – testy	Marta Schneider	06-10-2025	13:30	15:30	02:00
7 z 24 Przerwa	Marta Schneider	06-10-2025	15:30	15:45	00:15
8 z 24 Typologie sprzedawców – współdzielenie ekranu	Marta Schneider	06-10-2025	15:45	17:30	01:45
9 z 24 Nieświadome motywy zakupu – wideokonferencja	Marta Schneider	07-10-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 24 Przerwa	Marta Schneider	07-10-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 24 Relacja transakcyjna – ćwiczenia	Marta Schneider	07-10-2025	10:45	12:30	01:45
12 z 24 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	07-10-2025	12:30	13:00	00:30
13 z 24 Zarządzanie oporem klientów – ćwiczenia	Marta Schneider	07-10-2025	13:00	15:00	02:00
14 z 24 Przerwa	Marta Schneider	07-10-2025	15:00	15:15	00:15
15 z 24 Typologia klientów wg mechanizmów obronnych – współdzielenie ekranu	Marta Schneider	07-10-2025	15:15	17:30	02:15
16 z 24 Dialog sprzedażowy – jak mówić, by być słyszany – wideokonferencja	Marta Schneider	08-10-2025	09:00	10:30	01:30
17 z 24 Przerwa	Marta Schneider	08-10-2025	10:30	10:45	00:15
18 z 24 Marka osobista a projekcje klienta – wideokonferencja	Marta Schneider	08-10-2025	10:45	12:30	01:45
19 z 24 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	08-10-2025	12:30	13:00	00:30
20 z 24 Autentyczność vs manipulacja – granice wpływu – ćwiczenia	Marta Schneider	08-10-2025	13:00	15:00	02:00
21 z 24 Przerwa	Marta Schneider	08-10-2025	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 24 Warsztaty strategiczne: „PsychoMapa Sprzedażowa” – plan wdrożenia – ćwiczenia	Marta Schneider	08-10-2025	15:15	16:45	01:30
23 z 24 Q&A + podsumowanie wniosków – chat	Marta Schneider	08-10-2025	16:45	17:00	00:15
24 z 24 test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Marta Schneider	08-10-2025	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 428,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Schneider

Marta Schneider – trenerka specjalizująca się w kompetencjach cyfrowych i komunikacyjnych. W ciągu ostatnich trzech lat przeprowadziła ponad 550 godzin zegarowych szkoleń z zakresu budowania zespołu i pracy zespołowej, efektywnego poszukiwania pracy w środowisku cyfrowym, marketingu internetowego, bezpieczeństwa cyfrowego oraz efektywnej komunikacji skierowanych do właścicieli i pracowników MMŚP oraz osób dorosłych nieprowadzących działalności gospodarczej.

Współpracując z Ośrodkami Pomocy Społecznej, Marta prowadziła wywiady środowiskowe,

tworzyła analizy i indywidualne plany pomocy, wspierając klientów w rozwijaniu kompetencji zawodowych. Przepracowała 300 godzin w lokalnych środowiskach, co umożliwiło jej dogłębne poznanie społeczności i podejmowanie szybkich decyzji dla dobrostanu klientów. Wiedzę specjalistyczną zdobywała na wydziale socjologii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunku praca socjalna. Na trzecim roku studiów otrzymała stypendium rektora jako osoba, która uzyskała najwyższą średnią na roku. Posiada liczne certyfikaty w zakresie marketingu internetowego oraz kompetencji miękkich. Uprawnienia trenerskie:

- trener kompetencji miękkich z elementami terapii; skoncentrowanej na rozwiązaniach
- trener-szkoleniowiec w nauczaniu osób dorosłych;
- trener osobisty: coach, mentor tutor z elementami interwencji kryzysowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną przesłane drogą mailową w formacie PDF. Uczestnik otrzyma:

- checklisty;
- prezentację multimedialną;
- skrypt szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Ukończony 18 rok życia.

Informacje dodatkowe

Jeśli szkolenie będzie dofinansowane ze środków publicznych w co najmniej **70%**, to szkolenie będzie **zwolnione przedmiotowo z podatku VAT** (podstawa prawna: par. 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* (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.).

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Zawarto **Umowę ramową numer RR.0716.275.2024 z WUP w Toruniu** dotyczącą realizacji i rozliczania Usług z wykorzystaniem bonów elektronicznych w ramach **Projektu Kierunek – Rozwój**.

Warunki techniczne

1. **Platforma komunikacyjna** – Google Meet;
2. **Wymagania sprzętowe:** komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, kamera internetowa, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min. 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB;
3. **Sieć:** łącze internetowe minimum 50 kb/s;
4. **System operacyjny:** minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia);
5. **Okres ważności linku:** od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim.

6.Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Wojciech Graczyk

E-mail wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420