



Skuteczna sprzedaż i budowa zespołu w MLM - Marketing wielopoziomowy

Numer usługi 2025/07/25/189940/2903597

6 396,00 PLN brutto
5 200,00 PLN netto
159,90 PLN brutto/h
130,00 PLN netto/h

VERIDIAN GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

32 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 19.01.2026 do 06.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, FELB.06.08-IZ.00-0083/24, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Szkolenie „Skuteczna sprzedaż i budowa zespołu w MLM” skierowane jest do osób, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie sprzedaży, komunikacji, rekrutacji i przywództwa w modelu marketingu sieciowego (MLM). Specjaliści z różnych dziedzin: Sprzedawcy i doradcy klienta – chcący zwiększyć skuteczność i poszerzyć formy sprzedaży. Pracownicy działów marketingu – zainteresowani wykorzystaniem narzędzi online i social mediów do budowy marki osobistej. Specjaliści HR i rekruterzy – otwarci na nowy model pozyskiwania i rozwijania ludzi. Trenerzy, coachowie i osoby z branży rozwoju osobistego – mogący łączyć MLM z edukacją i wspieraniem zespołów. Fryzjerzy, kosmetolodzy, dietetycy i inni usługodawcy – którzy chcą poszerzyć ofertę lub budować drugie źródło dochodu. Nauczyciele i edukatorzy – którzy dobrze radzą sobie z przekazywaniem wiedzy i mogą szybko zbudować struktury.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	18-01-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia rozumie zasady działania marketingu sieciowego (MLM), prowadzić skuteczne rozmowy sprzedażowe i rekrutacyjne, buduje trwałe relacje z klientami i partnerami biznesowymi, zarządza swoim czasem i zespołem, a także planuje działania sprzedażowe i rekrutacyjne w oparciu o konkretne cele. Zna również narzędzia wspierające automatyzację, działania w social mediach oraz rozwój osobisty i mentalny lidera MLM.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia model działania MLM i zasady wynagradzania	Omawia strukturę planu marketingowego i systemu prowizji	Debata swobodna
Prowadzi rozmowę sprzedażową opartą o model SPIN	Poprawnie stosuje pytania sytuacyjne, problemowe, implikacyjne i potrzeby-korzyści	Debata swobodna
Odpowiada na obiekcje klienta w sposób profesjonalny	Podaje przykłady odpowiedzi na typowe obiekcje, np. „za drogo”, „nie mam czasu”	Debata swobodna
Tworzy własny plan działania prospectingowego	Przedstawia listę źródeł kontaktów oraz skrypt zaproszenia	Debata swobodna
Projektuje onboarding nowego partnera	Opracowuje 30-dniowy plan startowy	Debata swobodna
Buduje profil marki osobistej w social mediach	Tworzy plan treści (posty, stories, video)	Debata swobodna
Rozpoznaje czynniki wpływające na efektywność zespołu	Opisuje działania wspierające zaangażowanie i rozwój ludzi	Debata swobodna
Planuje kampanię sprzedażową lub rekrutacyjną	Określa cel, grupę docelową, komunikaty i harmonogram	Debata swobodna

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 realizowana w godzinach zegarowych

Zajęcia teoretyczno-praktyczne obejmują: **39 godzin szkoleniowych**

Walidacja: 1 godzina

Forma prowadzenia: **online w czasie rzeczywistym (np. MS Teams)**

Przerwy 15 min nie wliczają się do czasu szkolenia.

Szczegółowy program szkolenia (40 godzin)

Moduł 1: Fundamenty MLM i przygotowanie do pracy (5 godzin)

- **1.1 Powitanie i cele szkolenia (0.5 godziny)**
 - Wprowadzenie, przedstawienie prowadzących i uczestników.
 - Omówienie celów i oczekiwań wobec szkolenia.
 - Zasady pracy grupowej i indywidualnej.
- **1.2 Podstawy MLM i historia (1.5 godziny)**
 - Definicja i charakterystyka marketingu sieciowego.
 - Krótka historia MLM i ewolucja branży.
 - Korzyści i wyzwania związane z modelem MLM.
 - Różnice między legalnym MLM a piramidami finansowymi (czerwone flagi).
 - **Ćwiczenie:** Dyskusja grupowa: "Moje wyobrażenia o MLM – fakty i mity".
- **1.3 Model zarobków i struktura MLM (1.5 godziny)**
 - Omówienie planów kompensacyjnych (uni-level, binarny, matrix, break-away, hybrydowy).
 - Zasady naliczania prowizji i bonusów.
 - Wpływ struktury zespołu na potencjał zarobkowy.
 - Praktyczne przykłady obliczeń prowizji.
 - **Ćwiczenie:** Analiza wybranego planu kompensacyjnego (z branży lub symulacja).
- **1.4 Porównanie sprzedaży MLM z tradycyjną (1.5 godziny)**
 - Kluczowe różnice w podejściu do klienta i produktu.
 - Rola relacji i zaufania w sprzedaży MLM.
 - Zalety i wady obu modeli sprzedażowych.
 - Przykłady sukcesów w MLM opartych na relacjach.
 - **Ćwiczenie:** Burza mózgów: "Co sprawia, że sprzedaż MLM jest wyjątkowa?".

Moduł 2: Sprzedaż i komunikacja (9.5 godziny)

- **2.1 Prospecting i budowa kontaktów (2.5 godziny)**

- Definicja prospectingu i jego znaczenie.
- Źródła potencjalnych klientów (lista ciepłych i zimnych kontaktów).
- Techniki pozyskiwania kontaktów (networking, rekomendacje, wydarzenia branżowe).
- Sztuka nawiązywania pierwszego kontaktu i przełamywania lodów.
- **Ćwiczenie:** Tworzenie i rozwijanie własnej listy kontaktów.
- **Ćwiczenie:** Scenki: "Nawiązywanie kontaktu w różnych sytuacjach".
- **2.2 Social media w MLM (2.5 godziny)**
 - Budowanie profesjonalnego wizerunku online.
 - Wybór odpowiednich platform społecznościowych dla MLM.
 - Strategie tworzenia wartościowych treści (tekst, grafika, wideo).
 - Techniki angażowania odbiorców i budowania społeczności.
 - Reklama płatna vs. zasięgi organiczne w MLM.
 - **Ćwiczenie:** Analiza profili MLM w social media – co działa, a co nie.
 - **Ćwiczenie:** Opracowanie pomysłów na posty lub rolki tematyczne.
- **2.3 Etapy rozmowy sprzedażowej (2.5 godziny)**
 - Struktura skutecznej rozmowy sprzedażowej (otwarcie, badanie potrzeb, prezentacja, zamknięcie).
 - Znaczenie aktywnego słuchania i zadawania pytań.
 - Dopasowanie prezentacji produktu do indywidualnych potrzeb klienta.
 - Język korzyści zamiast cech produktu.
 - **Ćwiczenie:** Scenki: "Prowadzenie rozmowy sprzedażowej krok po kroku".
- **2.4 Rozpoznawanie potrzeb klienta – SPIN Selling (2 godziny)**
 - Głębokie zrozumienie metodologii SPIN (Situation, Problem, Implication, Need-payoff).
 - Praktyczne zastosowanie pytań SPIN w różnych kontekstach.
 - Jak odkrywać ukryte potrzeby i problemy klienta.
 - Przykłady pytań i ich wpływ na proces sprzedaży.
 - **Ćwiczenie:** Przygotowanie zestawu pytań SPIN dla konkretnego produktu/usługi.
 - **Ćwiczenie:** Scenki: "Zastosowanie SPIN Selling w praktyce".

Moduł 3: Finalizacja sprzedaży i budowanie relacji (9 godzin)

- **3.1 Obiekcje i techniki zamykania (2.5 godziny)**
 - Rodzaje obiekcji klientów (cena, potrzeba, zaufanie, czas).
 - Skuteczne techniki radzenia sobie z obiekcjami (przewidywanie, empatia, dowody).
 - Kiedy i jak próbować zamykać sprzedaż.
 - Różne techniki zamykania (założenia, alternatywny wybór, bilans zysków/strat).
 - **Ćwiczenie:** Analiza typowych obiekcji i opracowywanie odpowiedzi.
 - **Ćwiczenie:** Scenki: "Radzenie sobie z obiekcjami i techniki zamykania".
- **3.2 Skrypty rozmów i follow-up (2.5 godziny)**
 - Dlaczego skrypty są ważne i jak je dostosowywać.
 - Tworzenie elastycznych skryptów do różnych sytuacji (pierwszy kontakt, prezentacja, follow-up).
 - Znaczenie i metody skutecznego follow-upu (telefoniczny, e-mailowy, osobisty).
 - Planowanie strategii follow-up dla różnych grup klientów.
 - **Ćwiczenie:** Opracowywanie fragmentów skryptów do konkretnych sytuacji.
 - **Ćwiczenie:** Scenki: "Przeprowadzanie follow-up".
- **3.3 Rekrutacja i rozmowy o współpracy (2 godziny)**
 - Różnica między sprzedażą produktu a rekrutacją do zespołu.
 - Identyfikowanie potencjalnych partnerów biznesowych.
 - Jak przedstawiać model biznesowy MLM i jego korzyści.
 - Prowadzenie rozmów rekrutacyjnych – od zainteresowania do decyzji.
 - **Ćwiczenie:** Przygotowanie "elevator pitch" dotyczącego współpracy w MLM.
 - **Ćwiczenie:** Scenki: "Rozmowy rekrutacyjne".
- **3.4 Onboarding nowego partnera (2 godziny)**
 - Znaczenie efektywnego onboardingu dla retencji i sukcesu.
 - Kluczowe etapy procesu wdrożenia nowego partnera.
 - Materiały i narzędzia wspierające nowych członków zespołu.
 - Ustalanie pierwszych celów i planu działania.
 - **Ćwiczenie:** Opracowanie krótkiego planu onboardingu.

Moduł 4: Zespół, lider i motywacja (6 godzin)

- **4.1 Budowanie zespołu i motywacja (2 godziny)**
 - Zasady efektywnego budowania i zarządzania zespołem.
 - Rozpoznawanie indywidualnych potrzeb i motywatorów członków zespołu.
 - Techniki motywowania (uznanie, nagrody, rozwój, wyzwania).
 - Budowanie kultury współpracy i wzajemnego wsparcia.
 - **Ćwiczenie:** Dyskusja: "Co mnie motywuje i jak mogę motywować innych?".
- **4.2 Mentalność lidera MLM (2 godziny)**
 - Cechy i kompetencje skutecznego lidera w MLM.
 - Znaczenie wizji, misji i wartości w przywództwie.
 - Delegowanie zadań i rozwój samodzielności w zespole.
 - Znaczenie ciągłego rozwoju osobistego lidera.
 - **Ćwiczenie:** Analiza studium przypadku liderów MLM.
- **4.3 Zarządzanie emocjami i presją (1 godzina)**
 - Rozpoznawanie i radzenie sobie ze stresem i presją w pracy.
 - Techniki zarządzania emocjami (oddychanie, mindfulness, pozytywne myślenie).
 - Znaczenie odporności psychicznej w MLM.
 - **Ćwiczenie:** Krótka sesja relaksacyjna/mindfulness.
- **4.4 CRM i automatyzacja (1 godzina)**
 - Rola systemów CRM w zarządzaniu kontaktami i zespołem.
 - Przegląd popularnych narzędzi CRM dostępnych na rynku.
 - Automatyzacja procesów w MLM (e-maile, przypomnienia, raporty).
 - Jak efektywnie wykorzystywać technologię do wzrostu biznesu.

Moduł 5: Strategia i rozwój (6 godzin)

- **5.1 Strategia komunikacji i marka osobista (2 godziny)**
 - Definiowanie swojej unikalnej propozycji wartości (UVP).
 - Budowanie spójnej marki osobistej w internecie i poza nim.
 - Strategie komunikacji z różnymi grupami docelowymi.
 - Wykorzystanie storytellingu w budowaniu marki.
 - **Ćwiczenie:** Opracowanie elementów swojej marki osobistej.
- **5.2 Kampanie sprzedażowe i rekrutacyjne (2 godziny)**
 - Planowanie i uruchamianie efektywnych kampanii.
 - Określanie celów, budżetu i metryk sukcesu.
 - Przykłady udanych kampanii w MLM.
 - Analiza i optymalizacja działań.
 - **Ćwiczenie:** Planowanie prostej kampanii sprzedażowej/rekrutacyjnej.
- **5.3 Case study uczestników (1 godzina)**
 - Prezentacja i analiza realnych przypadków z działalności uczestników.
 - Wspólne poszukiwanie rozwiązań i najlepszych praktyk.
 - Sesja pytań i odpowiedzi dotyczących konkretnych wyzwań.
- **5.4 Wypalenie zawodowe i higiena pracy (1 godzina)**
 - Przyczyny i objawy wypalenia zawodowego w MLM.
 - Strategie zapobiegania i radzenia sobie z wypaleniem.
 - Znaczenie równowagi między życiem zawodowym a prywatnym.
 - Techniki dbania o dobrostan psychiczny i fizyczny.

Moduł 6: Etyka, wartości i podsumowanie (3 godziny)

- **6.1 Plan rozwoju na 90 dni (1 godzina)**
 - Znaczenie wyznaczania SMART celów.
 - Tworzenie spersonalizowanego planu działania na najbliższe 90 dni.
 - Monitorowanie postępów i dostosowywanie strategii.
 - **Ćwiczenie:** Indywidualne tworzenie i prezentacja planu rozwoju na 90 dni.
- **6.2 Etyka i wartości w MLM (1 godzina)**
 - Znaczenie etyki w budowaniu długoterminowego biznesu MLM.
 - Dobre praktyki i zasady postępowania w branży.
 - Unikanie nieetycznych praktyk (np. przesadne obietnice, agresywna sprzedaż).

- Rola przejrzystości i uczciwości.
- **Ćwiczenie:** Dyskusja o dylematach etycznych w MLM.
- **6.3 Praca na wartościach lidera (0.5 godziny)**
 - Identyfikacja własnych wartości i ich wpływ na styl przywództwa.
 - Jak wartości wpływają na decyzje biznesowe i budowanie relacji.
 - Wzmacnianie pozytywnych wartości w zespole.
- **6.4 Podsumowanie i Q&A (0.5 godziny)**
 - Podsumowanie kluczowych wniosków z całego szkolenia.
 - Sesja pytań i odpowiedzi (Q&A) z prowadzącymi.
 - Zachęta do dalszego rozwoju i networkingu.

Walidacja (1 godzina)

- **Walidacja – debata swobodna (1 godzina)**
 - Otwarta dyskusja na temat zdobytej wiedzy i umiejętności.
 - Wymiana doświadczeń i wniosków między uczestnikami.
 - Sesja feedbacku dla prowadzących szkolenie.
 - Uczestnicy mogą przedstawiać własne wyzwania i prosić o radę.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Powitanie i omówienie celów szkolenia	Anna Jabłecka	19-01-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 36 przerwa	Anna Jabłecka	19-01-2026	10:30	11:45	01:15
3 z 36 Podstawy MLM i historia	Anna Jabłecka	19-01-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 36 Model zarobków i struktura MLM	Anna Jabłecka	20-01-2026	09:00	10:30	01:30
5 z 36 przerwa	Anna Jabłecka	20-01-2026	10:30	10:45	00:15
6 z 36 Porównanie MLM z klasyczną sprzedażą	Anna Jabłecka	20-01-2026	10:45	12:45	02:00
7 z 36 Prospecting i budowanie listy kontaktów	Anna Jabłecka	21-01-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 36 przerwa	Anna Jabłecka	21-01-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 36 Social media w MLM	Anna Jabłecka	21-01-2026	10:45	12:15	01:30
10 z 36 Etapy rozmowy sprzedażowej	Anna Jabłecka	22-01-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 36 przerwa	Anna Jabłecka	22-01-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 36 SPIN Selling – rozpoznanie potrzeb	Anna Jabłecka	22-01-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 36 Obiekcje i techniki zamykania	Anna Jabłecka	23-01-2026	09:00	10:30	01:30
14 z 36 przerwa	Anna Jabłecka	23-01-2026	10:30	10:45	00:15
15 z 36 Follow-up i prowadzenie klienta	Anna Jabłecka	23-01-2026	10:45	12:15	01:30
16 z 36 Rozmowa o współpracy i rekrutacja	Anna Jabłecka	26-01-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 36 przerwa	Anna Jabłecka	26-01-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 36 Onboarding nowego partnera	Anna Jabłecka	26-01-2026	10:45	12:15	01:30
19 z 36 Budowanie zespołu i delegowanie	Anna Jabłecka	27-01-2026	09:00	10:30	01:30
20 z 36 przerwa	Anna Jabłecka	27-01-2026	10:30	10:45	00:15
21 z 36 Mentalność lidera MLM	Anna Jabłecka	27-01-2026	10:45	12:15	01:30
22 z 36 Zarządzanie emocjami i stresem	Anna Jabłecka	28-01-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 36 przerwa	Anna Jabłeczka	28-01-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 36 CRM i automatyzacja działań	Anna Jabłeczka	28-01-2026	10:45	12:15	01:30
25 z 36 Strategia marki osobistej	Anna Jabłeczka	29-01-2026	09:00	10:30	01:30
26 z 36 przerw	Anna Jabłeczka	29-01-2026	10:30	10:45	00:15
27 z 36 Kampanie sprzedażowe i rekrutacyjne	Anna Jabłeczka	29-01-2026	10:45	12:15	01:30
28 z 36 Analiza przypadków – case study	Anna Jabłeczka	30-01-2026	09:00	10:30	01:30
29 z 36 przerwa	Anna Jabłeczka	30-01-2026	10:30	10:45	00:15
30 z 36 Wypalenie zawodowe i higiena pracy	Anna Jabłeczka	30-01-2026	10:45	12:15	01:30
31 z 36 Plan rozwoju – 90 dni działania	Anna Jabłeczka	02-02-2026	09:00	10:30	01:30
32 z 36 przerwa	Anna Jabłeczka	02-02-2026	10:30	10:45	00:15
33 z 36 Etyka i wartości w MLM	Anna Jabłeczka	02-02-2026	10:45	12:15	01:30
34 z 36 Praca na wartościach lidera	Anna Jabłeczka	03-02-2026	09:00	10:30	01:30
35 z 36 przerwa	Anna Jabłeczka	03-02-2026	10:30	10:45	00:15
36 z 36 Walidacja – debata swobodna	Anna Jabłeczka	06-02-2026	10:45	11:45	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 396,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	159,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Jabłecka

XXX

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

prezentacja

Warunki techniczne

Warunki techniczne Minimalne wymagania sprzętowe Szkolenie prowadzone z wykorzystaniem Microsoft Teams (<https://www.microsoft.com/pl-pl/microsoft-teams/groupchat-software/>). Aby skorzystać ze szkolenia online, potrzebny jest komputer, laptop, tablet lub telefon ze stabilnym łączem internetowym i bez blokad firmowych. Zalecana minimalna prędkość pobierania danych: 10 Mb/s oraz prędkość wysyłania: 5 Mb/s. Twój komputer powinien posiadać minimum: najnowszą wersję przeglądarki internetowej (najlepiej Google Chrome), 2-rdzeniowy procesor 1,6 GHz lub szybszy, pamięć 4 GB pamięci RAM (wersja 32-bitowa – 2 GB), jeżeli chcesz zadawać pytania głosowo, konieczny jest mikrofon. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. Możesz korzystać z aplikacji Teams na urządzeniu z systemem iOS lub Android. Telefony i tablety z systemem Android: Aplikacja Teams współpracuje z urządzeniami z systemem Android przy użyciu czterech ostatnich podstawowych wersji systemu operacyjnego. Ponieważ nowe wersje systemu Android OS są opublikowane, najstarsza wersja nie będzie już obsługiwana. Telefony iPhone, tablety iPad i iPods: Zespoły działają na urządzeniach z systemem iOS w wersji 11-13. Aby uzyskać najlepsze środowisko, użyj najnowszej wersji systemów iOS i Android

Kontakt



Weronika Puchalska



E-mail info@veridiangroup.eu

Telefon (+48) 662 265 317