



PATRINO SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

652 oceny

SPIN i profil skutecznego PH. Szkolenie stacjonarne.

Numer usługi 2025/07/30/121919/2912565

📍 Radom / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.09.2025 do 16.09.2025

3 040,00 PLN brutto

3 040,00 PLN netto

190,00 PLN brutto/h

190,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią przedstawiciele handlowi (PH) z branży farmaceutycznej i weterynaryjnej, odpowiedzialni za budowanie relacji z lekarzami i realizację celów sprzedażowych, którzy chcą podnieść skuteczność rozmów sprzedażowych i rozwijać kompetencje w zakresie sprzedaży konsultacyjnej opartej na modelu SPIN.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	14-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwinięcie zaawansowanych kompetencji przedstawicieli handlowych w zakresie prowadzenia profesjonalnych rozmów z lekarzami weterynarii, z wykorzystaniem pełnego modelu SPIN. Uczestnicy pogłębią

umiejętność zadawania pytań implikacyjnych oraz typu potrzeba-korzyść, nauczą się logicznie łączyć wszystkie elementy modelu SPIN w strukturę efektywnej rozmowy oraz rozpoznawać właściwy moment na przedstawienie oferty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje wyzwania i specyfikę pracy PH w sektorze weterynaryjnym	Uczestnik wskazuje główne bariery w budowaniu relacji z lekarzem i opisuje ich wpływ na efektywność wizyty.	Test teoretyczny
Skutecznie nawiązuje kontakt z lekarzem i dba o dobre pierwsze wrażenie.	Uczestnik przeprowadza krótką rozmowę symulacyjną z lekarzem, stosując techniki otwarcia, small talk i przedstawienia się.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozpoznaje styl komunikacji lekarza i dopasowuje do niego sposób prowadzenia rozmowy.	Analizuje styl rozmówcy i dobiera właściwe techniki komunikacyjne.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wykorzystuje aktywne słuchanie oraz zadaje trafne pytania otwarte.	Wykazuje umiejętność słuchania oraz tworzy zestaw pytań dopasowanych do potrzeb lekarza.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wdraża model SPIN (pytania sytuacyjne i problemowe) w rozmowie z lekarzem.	Uczestnik samodzielnie formułuje pytania SPIN i używa ich w rozmowie sprzedażowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Przekłada cechy produktu na język korzyści.	Uczestnik tworzy komunikat oparty na wartościach i potrzebach lekarza, zamiast na cechach technicznych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Etycznie przekonuje i reaguje na obiekcje lekarzy.	Uczestnik stosuje techniki typu feel-felt-found i parafrazę podczas symulowanej rozmowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Samodzielnie przeprowadza efektywną wizytę opartą na budowaniu relacji i diagnozowaniu potrzeb.	Uczestnik realizuje pełną symulację wizyty z lekarzem – według poznanych technik.	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 w głównej mierze oparte jest na ćwiczeniach indywidualnych, grupowych (w grupach 5-cio osobowych), dyskusji grupowej, grach symulacyjnych, prezentacji przykładów, mini wykładach.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych.

Uczestnicy otrzymają materiały autorskie, opracowane przez wykładowców-praktyków.

Dzień 1

Temat: Relacja z lekarzem jako fundament sukcesu

1. Wprowadzenie i analiza wyzwań roli PH

- Omówienie specyfiki pracy przedstawiciela handlowego.
- Dyskusja: trudności w budowaniu relacji z lekarzami (czas, konkurencja, opór przed sprzedażą).

2. Psychologia relacji z klientem (weterynarzem)

- Czynniki budujące zaufanie i wiarygodność.
- Postawa wspierająca lekarza vs. sprzedażowa promocja produktu.

3. Nawiązanie kontaktu i pierwsze wrażenie

- Techniki efektywnego otwarcia rozmowy.
- Ćwiczenia w parach: scenki „pierwsza wizyta”.
- Feedback trenera i grupy (mowa ciała, ton głosu, styl komunikacji).

4. Komunikacja interpersonalna i aktywne słuchanie

- Interaktywny moduł o słuchaniu i pytaniach otwartych.
- Ćwiczenia: odgrywanie mini-scenek z reakcją PH na potrzeby i wątpliwości lekarza.

5. Style komunikacji i dopasowanie do rozmówcy

- Charakterystyka stylów komunikacyjnych lekarzy.
- Ćwiczenie grupowe: analiza przypadków i sposoby dopasowania komunikacji.

Dzień 2

Perswazja etyczna i wstęp do modelu SPIN

1. Język korzyści vs. cechy produktu

- Przekładanie danych o produkcie na wartości kliniczne.
- Ćwiczenie: przekształcanie materiałów marketingowych w język korzyści.

2. Rozpoznawanie potrzeb i problemów lekarza – wprowadzenie do modelu SPIN

- Omówienie pytań Situation i Problem.
- Mini-wykład: przykłady pytań sytuacyjnych i problemowych.
- Ćwiczenie w parach: tworzenie pytań i odgrywanie fragmentów rozmów.

3. Sztuka przekonywania bez manipulacji

- Różnica między perswazją a manipulacją.
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami lekarzy (feel-felt-found, parafraza, dopytywanie).

4. Ćwiczenie podsumowujące sesję I

- Symulacja wizyty w zespołach 3-osobowych.

- Scenki oparte na realnych sytuacjach.
- Moderacja i feedback trenerski oraz wewnątrzgrupowy.

5. Zadanie wdrożeniowe (na okres między sesjami)

- Zastosowanie poznanych technik w pracy terenowej.
- Zadanie: zadawanie pytań sytuacyjnych i problemowych, notowanie reakcji.
- Przygotowanie krótkiego podsumowania doświadczeń – omówienie na początku sesji drugiej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Intro	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	08:00	08:15	00:15
2 z 17 Wprowadzenie i analiza wyzwań roli PH	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	08:15	09:15	01:00
3 z 17 Psychologia relacji z klientem(weterynarzem)	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	09:15	10:45	01:30
4 z 17 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	10:45	11:00	00:15
5 z 17 Nawiązanie kontaktu i pierwsze wrażenie	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	11:00	12:30	01:30
6 z 17 Przerwa obiadowa	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	12:30	13:00	00:30
7 z 17 Komunikacja interpersonalna i aktywne słuchanie	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	13:00	14:30	01:30
8 z 17 Style komunikacji i dopasowanie do rozmówcy	dr Paweł Pawłowski	15-09-2025	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 17 Język korzyści vs. cechy produktu	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	08:00	09:30	01:30
10 z 17 Rozpoznawanie potrzeb i problemów lekarza – wprowadzenie do modelu SPIN	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	09:30	10:45	01:15
11 z 17 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	10:45	11:00	00:15
12 z 17 Sztuka przekonywania bez manipulacji	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	11:00	12:30	01:30
13 z 17 Przerwa obiadowa	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	12:30	13:00	00:30
14 z 17 Ćwiczenie podsumowujące sesję	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	13:00	14:45	01:45
15 z 17 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	14:45	15:00	00:15
16 z 17 Podsumowanie szkolenia, zadanie wdrożeniowe	dr Paweł Pawłowski	16-09-2025	15:00	15:15	00:15
17 z 17 Walidacja efektów uczenia się	Paulina Brojek	16-09-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 040,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

190,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

190,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Paulina Brojek

Socjolożka, trenerka i doświadczona liderka projektów rozwojowych. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego, specjalizacja: ekspert społeczno-obyczajowy. Certyfikowany Trener STSO Akademii SET. Od lat skutecznie łączy wiedzę akademicką z praktyką w biznesie. Jako Prezes Zarządu nadzoruje projektami edukacyjnymi i i doradczymi, koncentrując się na realnych potrzebach klientów i odbiorców.

Ukończyła liczne szkolenia z zakresu zarządzania projektami unijnymi, relacji z klientem oraz nowoczesnych form komunikacji. W pracy trenerskiej ceni rzetelność, zaangażowanie i aktywny kontakt z uczestnikami. Jej szkolenia to połączenie wiedzy, inspiracji i praktyki.

Z zamiłowania obserwatorka zmian społecznych, pasjonatka literatury, muzyki i podróży. Jej interdyscyplinarne podejście i profesjonalizm przekładają się na wysoką skuteczność prowadzonych działań edukacyjnych.



2 z 2

dr Paweł Pawłowski

30 lat praktyki biznesowej i doświadczenie managerskiego, które zdobywał pracując dla dużych korporacji: AchieveGlobal, Mercuri International Poland, Harvard Business Review, ICAN Institute, Sandler Training International, House of Skills.

Ceniony ekspert w dziedzinie Psychologii Biznesu. Poprzez działania doradczo – szkoleniowe wspiera klientów w zwiększaniu efektywności sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i zarządzania. Zajmuje się definiowaniem potrzeb szkoleniowych, przygotowywaniem i realizacją projektów szkoleniowych. Pracując dla wielu firm związanych z branżą szkoleniowo – doradczą, poprowadził ponad 1750 dni szkoleniowych i coachingowych, dedykowanych, praktycznie, wszystkim sektorom biznesu, ze szczególnym uwypukleniem firm farmaceutycznych, banków, firm ubezpieczeniowych oraz przedsiębiorstw produkcyjnych. Szczególnie mocno doświadczony w obszarze Executive Coaching oraz w prowadzeniu warsztatów z szeroko rozumianego zakresu zarządzania siłami sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Informacje dodatkowe

Metodyka szkolenia: Szkolenie w głównej mierze oparte jest na mini wykładach, prezentacji przykładów, dyskusji grupowej, które odbywają się pomiędzy blokami teoretycznymi.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych 1h= 60min

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydane zostanie uczestnikowi z min. 80% obecnością.

Adres

ul. Czarna 25/27

26-600 Radom

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Besaraba

E-mail magdalena.besaraba@patrino.pl

Telefon (+48) 797 454 584