

Lideruj Sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

350 ocen

Zaawansowane strategie sprzedaży i psychologia wpływu w biznesie

Numer usługi 2025/08/04/29965/2920796

📍 Nowy Sącz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 09.08.2025 do 10.08.2025

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, kadry zarządzającej oraz pracowników różnych działów, niezależnie od pełnionej funkcji, którzy pragną skuteczniej realizować cele sprzedażowe. Oferta szkoleniowa obejmuje zarówno osoby posiadające doświadczenie w sprzedaży, jak i te, które dopiero rozpoczynają karierę zawodową. Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego przygotowania merytorycznego w zakresie sprzedaży. Usługa skierowana do uczestników programu Małopolski pociąg do kariery oraz Nowy start w Małopolsce z EURESem.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	08-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Szkolenie ma na celu rozwinięcie zaawansowanych kompetencji sprzedażowych oraz umiejętności wpływania na decyzje zakupowe klientów z wykorzystaniem wiedzy z zakresu psychologii, strategii negocjacyjnych i analizy danych sprzedażowych. Uczestnicy nauczą się stosować nowoczesne narzędzia i techniki w praktyce biznesowej, planować działania sprzedażowe w ujęciu strategicznym oraz diagnozować i optymalizować procesy sprzedażowe w swoich organizacjach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje zaawansowane modele sprzedażowe i ich skuteczność w różnych kontekstach rynkowych	Porównuje modele sprzedażowe z uwzględnieniem branży, segmentu klienta i kanału sprzedaży	Wywiad swobodny
Projektuje strategię sprzedaży dostosowaną do potrzeb organizacji	Tworzy strategię zgodną z modelem AIDA, z uwzględnieniem celów SMART i ścieżki klienta	Wywiad swobodny
Stosuje techniki perswazji i wpływu społecznego w kontaktach z klientami	Dobiera techniki wpływu do konkretnych sytuacji handlowych, z uzasadnieniem ich skuteczności	Wywiad swobodny
Diagnostuje i optymalizuje procesy sprzedażowe w organizacji	Przedstawia analizę procesu i wskazuje punkty krytyczne wraz z propozycją usprawnień	Wywiad swobodny

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 „Zaawansowane strategie sprzedaży i psychologia wpływu w biznesie” skierowane jest do osób, które posiadają doświadczenie w sprzedaży i pragną rozwijać swoje kompetencje na poziomie strategicznym. Program koncentruje się na analizie procesów sprzedażowych, psychologii klienta, strategiach długoterminowych oraz optymalizacji działań sprzedażowych.

Zajęcia mają charakter praktyczny i warsztatowy. W programie uwzględniono indywidualne autoanalizy, scenki sprzedażowe, studia przypadków oraz pracę projektową związaną z budową strategii.

Uczestnicy:

- przeanalizują zaawansowane modele i strategie sprzedażowe,
- nauczą się rozpoznawać style decyzyjne klientów i stosować techniki wpływu,
- opracują plan usprawnienia procesu sprzedaży w swoim środowisku pracy,
- rozwiną umiejętność planowania działań sprzedażowych w oparciu o dane i analizę rynku.

Szkolenie trwa 21 godziny dydaktycznych

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Zajęcia będą odbywały się bez podziału na grupy.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania szkolenia, mogą ulec zmianie w zależności od tempa pracy.

Każdy uczestnik otrzyma potrzebne do pracy materiały.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Zaawansowane modele sprzedaży i analiza trendów	Nikodem Zegzda	09-08-2025	15:00	18:00	03:00
2 z 11 Przerwa	Nikodem Zegzda	09-08-2025	18:00	18:15	00:15
3 z 11 Diagnoza procesów i kompetencji sprzedażowych	Nikodem Zegzda	09-08-2025	18:15	20:00	01:45
4 z 11 Strategiczne budowanie relacji i wpływ społeczny - część 1	Nikodem Zegzda	10-08-2025	08:00	11:00	03:00
5 z 11 Przerwa	Nikodem Zegzda	10-08-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Psychologia klienta i strategię wpływu	Nikodem Zegzda	10-08-2025	11:15	13:45	02:30
7 z 11 Przerwa	Nikodem Zegzda	10-08-2025	14:15	14:30	00:15
8 z 11 Strategiczne budowanie relacji i wpływ społeczny	Nikodem Zegzda	10-08-2025	14:30	17:30	03:00
9 z 11 Przerwa	Nikodem Zegzda	10-08-2025	17:30	17:45	00:15
10 z 11 Podsumowania i wnioski - systematyzacja uzyskanej wiedzy	Nikodem Zegzda	10-08-2025	17:30	19:45	02:15
11 z 11 Walidacja	-	10-08-2025	19:45	20:00	00:15

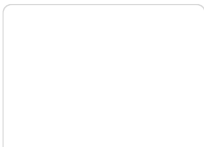
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Nikodem Zegzda



Sprzedaż, obsługa klienta, zarządzanie, coaching biznesowy.
Certyfikowany trener (Wszechnica UJ) i coach (Grupa SET).

Założyciel firmy Lideruj Sp. z o.o, której misją jest inspirowanie do doskonałości ludzi i organizacje.
Współtworzyłem i był pierwszym prezesem grupy BNI Sandecja, zrzeszającej przedsiębiorców MŚP.

Tworzy autorskie programy rozwojowe. Jestem przekaznikiem najlepszych praktyk rynkowych świata biznesu i nauki. Przeprowadził kilkadziesiąt warsztatów, szkoleń i seminariów, w których uczestniczyły tysiące osób. Pomaga również poprzez coaching, doradztwo i indywidualne konsultacje. Specjalizuje się w obszarach związanych ze sprzedażą, marketingiem, zarządzaniem i przemawianiem publicznym.

Z jego usług korzystają właściciele, zarządy, managerowie i pracownicy dużych marek, ale przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw. Jego projekty można śledzić na stronie www.lideruj.pl oraz w serwisach społecznościowych.

Wyższe. dodatkowo certyfikaty: Certyfikowany trener (Wszechnica UJ), coach (Grupa SET), doradca zawodowy (Humaneo) i inne.

Właściciel firmy szkoleniowo- doradczej. Od 2017 roku certyfikowany trener. Wcześniej, od 2007 roku zdobywał doświadczenie w prowadzeniu zespołów sprzedażowych, także w ramach własnych działalności gospodarczych. Ponad 1000 przeprowadzonych godzin szkoleniowych, w tym także dla szeregu firm MŚP oraz dużych firm.

Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu oraz kwalifikacje zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzymuje certyfikat.

Każdy uczestnik otrzymuje skrypt.

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych (45 minut).

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną: Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i/lub „Nowy start w Małopolsce z EURESem”

Adres

ul. Grunwaldzka 17

33-300 Nowy Sącz

woj. małopolskie

Szkolenie w Student House na terenie Campusu

Kontakt



Nikodem Zegzda

E-mail nikodemzegzda@gmail.com

Telefon (+48) 577 570 020