



APS Piotr Olgierd
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

6 693 oceny

Szkolenie: Techniki domykania sprzedaży i skalowanie biznesu – POZIOM 2

Numer usługi 2025/08/07/36960/2928821

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.09.2025 do 14.09.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: osoby dorosłe zainteresowane rozwojem osobistym, psychologią, właściciele firm, pracownicy różnych szczebli. Od uczestników szkolenia jest wymagane ukończenie Poziomu 1.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Usługa przygotowuje uczestnika do rozwoju kompetencji w zarządzaniu zespołem sprzedażowym i wdrażaniu strategii wzrostu poprzez systemy, leje sprzedaży i motywację.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje KPI zespołów sprzedażowych	Wymienia i interpretuje wskaźniki	Test teoretyczny
Uczestnik wdraża proces onboardingu	Opisuje etapy wdrożenia	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy strategię upsellingu i cross-sellingu	Projektuje działania wzrostowe	Wywiad swobodny
Uczestnik buduje zaawansowane lejce sprzedażowe	Tworzy strukturę lejków	Wywiad swobodny
Uczestnik ocenia systemy motywacyjne	Analizuje modele prowizyjne	Test teoretyczny

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

- Zespół sprzedażowy – organizacja i KPI
- Onboarding i narzędzia
- Monitorowanie skuteczności

DZIEŃ 2

- Strategia wzrostu: upselling i cross-selling
- Tworzenie lejków zaawansowanych
- Systemy prowizyjne i motywacyjne

DZIEŃ 3

- Warsztat: mapa wzrostu zespołu
- Walidacja

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

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5osób.

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 24. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Przerwy ustalane będą z uczestnikami.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Zespół sprzedażowy – organizacja i KPI (chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Dominika Maciejak	13-09-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 13 Przerwa	Dominika Maciejak	13-09-2025	10:00	10:15	00:15
3 z 13 Onboarding i narzędzia(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Dominika Maciejak	13-09-2025	10:15	12:00	01:45
4 z 13 Przerwa	Dominika Maciejak	13-09-2025	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Monitorowanie skuteczności(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Dominika Maciejak	13-09-2025	13:00	14:30	01:30
6 z 13 Przerwa	Dominika Maciejak	13-09-2025	14:30	14:45	00:15
7 z 13 Strategia wzrostu: upselling i cross-selling(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Dominika Maciejak	13-09-2025	14:45	16:00	01:15
8 z 13 Tworzenie lejków zaawansowanych(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Dominika Maciejak	14-09-2025	08:00	10:00	02:00
9 z 13 Przerwa	Dominika Maciejak	14-09-2025	10:00	10:15	00:15
10 z 13 Systemy prowizyjne i motywacyjne(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Dominika Maciejak	14-09-2025	10:15	12:30	02:15
11 z 13 Przerwa	Dominika Maciejak	14-09-2025	12:30	12:45	00:15
12 z 13 Warsztat: mapa wzrostu zespołu(chat, rozmowa, wykład, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Dominika Maciejak	14-09-2025	12:45	15:30	02:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 13 Walidacja(chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, test)	-	14-09-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dominika Maciejak

Trenerka, twórczyni internetowa, ekspertka biznesowa, pasjonatka handlu detalicznego. Dzieli się wiedzą i doświadczeniem podczas warsztatów i treningów on-the-job, dotycząc zagadnień związanych ze strategią, sprzedażą, jakością obsługi klienta, zarządzaniem personelem oraz customer experience.

W codziennej pracy wspiera sprzedawców, przedsiębiorców i startupy. Prowadzi działania rozwojowe nakierowane na poprawę funkcjonowania firm. Definiując bieżącą sytuację placówki, dobierając odpowiednie narzędzia doprowadza do pożądanej zmiany. Posiada kilkudziesięcioletnie, praktyczne doświadczenie w obsłudze klienta i sprzedaży w różnych branżach (budowlana, finansowa, bankowość, nieruchomości, gastronomiczna, sieci handlowe, usługi medyczne, FMCG, retail, produkcyjna, edukacyjna, turystyka, HoReCa, usługi biznesowe). Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunkach filologia, specjalność: językoznawstwo i informacja naukowa oraz

geografia, specjalność geoinformacja. Podyplomowo wykształcona w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i zarządzaniu firmą.

Pracuje w nurcie design thinking i service designu, ukończyła Projektowanie Usług na Uniwersytecie SWPS.

W ostatnich 5 latach przeprowadziła ponad 400 godzin szkoleniowych w przedmiotowej tematyce (sprzedaż, obsługa klienta, kompetencje społeczne, zarządzanie) w firmach z branży: produkcyjnej, usługowej, handlowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne: zeszyt ćwiczeń, testy psychologiczne, dostęp do materiałów online. Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

Na potrzeby ewentualnego monitoringu usługi rozwojowej uczestnik powinien być wyposażony w kamerę internetową.

Kontakt

Piotr Sułkowski



E-mail psulkowski@gmail.com

Telefon (+48) 500 026 554