



COCONUT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 002 oceny

Akademia Nowoczesnego Sprzedawcy – Ponaddźwiękowy Handlowiec

Numer usługi 2025/08/08/115852/2931076

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 52 h

📅 13.10.2025 do 31.10.2025

8 500,00 PLN brutto

6 910,57 PLN netto

163,46 PLN brutto/h

132,90 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	• Zarząd odpowiadający za strategiczne decyzje i kierunki rozwoju firmy, wyniki sprzedaży i operacyjne • Handlowcy (Przedstawiciele handlowi) odpowiedzialni za bezpośrednią sprzedaż produktów i usług. • Dział serwisu odpowiedzialny za obsługę posprzedażową oraz wsparcie klientów.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	52
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego stosowania efektywnych strategii marketingowych oraz umiejętności komunikacyjnych, które wspierają proces sprzedaży. Uczestnicy nauczą się, jak budować i utrzymywać długotrwałe relacje z klientami, a także jak skutecznie wykorzystywać techniki perswazji i wpływu w rozmowach sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje rolę marketingu w procesie sprzedażowym.	Wskazuje jak marketing wpływa na decyzje zakupowe klientów.	Test teoretyczny
Rozróżnia różne techniki komunikacji w sprzedaży	Wymienia co najmniej trzy techniki komunikacyjne i omawia ich zastosowanie.	Test teoretyczny
Identyfikuje kluczowe elementy efektywnej komunikacji z klientem.	Wskazuje najważniejsze zasady skutecznej komunikacji.	Test teoretyczny
Stosuje techniki aktywnego słuchania w symulacjach sprzedażowych.	Wykazuje się umiejętnością efektywnego słuchania podczas rozmowy z klientem.	Wywiad swobodny
Korzysta z narzędzi cyfrowych do wsparcia procesu sprzedaży	Demonstruje umiejętność korzystania z CRM oraz narzędzi analitycznych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowuje skuteczną prezentację oferty dla klientów	Wskazuje techniki perswazji.	Test teoretyczny
Współpracuje z innymi członkami zespołu w celu osiągnięcia wspólnych celów.	Aktywnie angażuje się w ćwiczenia grupowe, demonstrując umiejętności komunikacyjne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje się umiejętnością budowania relacji z klientami.	Skutecznie nawiązuje kontakt z klientem podczas symulacji sprzedażowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Angażuje się w proces wprowadzania nowych umiejętności w zespole	Wskazuje pomysły na poprawę komunikacji w zespole.	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

„Akademia Nowoczesnego Sprzedawcy – Ponaddźwiękowy Handlowiec” to kompleksowy, program szkoleniowy, którego celem jest rozwój zaawansowanych kompetencji sprzedażowych, negocjacyjnych, komunikacyjnych oraz osobistych. Szkolenie łączy wiedzę z zakresu psychologii, neuronauki i strategii biznesowych z intensywną praktyką.

Program realizowany jest w formule warsztatowej z naciskiem na aktywne uczestnictwo – 70% czasu to ćwiczenia, gry symulacyjne, praca indywidualna i zespołowa, analiza przypadków i projektowanie strategii.

Moduły programu:

1. Komunikacja w sprzedaży i negocjacjach

- Diagnoza stylów komunikacyjnych (C.G. Jung)
- Skuteczne dopasowanie komunikatu do typu osobowości
- Strategie prowadzenia rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych

2. Nowoczesna sprzedaż i obsługa klienta – cz. 1

- Proces sprzedażowy oparty na wartości
- Konsultacyjny model sprzedaży
- Mapowanie zachowań klientów

3. Nowoczesna sprzedaż i obsługa klienta – cz. 2

- Potrzeby klienta wg badań EY
- Standardy obsługi (zasada 3 oczu, 3xU)
- Perswazja i storytelling w sprzedaży
- Komunikacja mailowa, telefoniczna, online

4. Gra sprzedażowa – Liga Mistrzów

- Symulacje realnych sytuacji sprzedażowych
- Rola sprzedawcy i klienta
- Feedback i wyciąganie wniosków

5. Podstawy negocjacji

- BATNA, ZOPA, techniki negocjacyjne
- Style zachowań w konflikcie (Thomas-Kilmann)
- Mapa empatii i projekt negocjacyjny

6. Zaawansowane negocjacje

- Harvardzki model negocjacyjny
- Strategie ustępstw
- Symulacje z wykorzystaniem metod A.A.A., bumerangu, „jeśli... to...”

7. Negocjacje wielokulturowe

- Model Lewisa, kręgi cywilizacyjne Huntingtona
- Analiza międzykulturowa
- Gra negocjacyjna „Fuzja Bacchus Wines”

8. Wystąpienia publiczne i autoprezentacja (2 dni)

- Siła pierwszego wrażenia
- Neuronauka w wystąpieniach
- Storytelling i styl prezentacyjny (Steve Jobs, Richard Mayer)
- Praca na własnych wystąpieniach

9. Zarządzanie sobą w czasie i efektywność osobista

- Eliminacja „złodziei czasu”
- Planowanie działań sprzedażowych (Alpen, Eisenhower, Pareto)
- Metody redukcji stresu (TRE)
- Indywidualny plan działania

10. Zarządzanie relacjami – KYC (Know Your Client)

- Segmentacja klientów i analiza ryzyka
- Procedury oceny wiarygodności klienta
- Tworzenie własnych narzędzi KYC
- Case study i ćwiczenia praktyczne

Program integruje warsztaty, ćwiczenia, gry symulacyjne oraz indywidualną pracę projektową.

Walidacja efektów uczenia się

Informacje dodatkowe:

Szkolenie adresowane jest do:

- Zarząd odpowiadający za strategiczne decyzje i kierunki rozwoju firmy, wyniki sprzedażowe i operacyjne
- Handlowcy (Przedstawiciele handlowi) odpowiedzialni za bezpośrednią sprzedaż produktów i usług.
- Dział serwisu odpowiedzialny za obsługę posprzedażową oraz wsparcie klientów.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut

Walidacja i przerwy wliczają się w czas trwania usługi

Warunki uczestnictwa:

- Nowoczesny sprzęt audiowizualny,
- Ergonomiczne wyposażenie sali: Dostęp do stołów ustawionych w układzie sprzyjającym pracy zespołowej oraz wygodnych krzeseł zapewniających komfort podczas dłuższych sesji.
- W sali szkoleniowej będą dostępne długopisy, ołówki, notatniki oraz flipcharty. Flipcharty z zestawami markerów zostaną przeznaczone do wspólnej pracy grupowej, co ułatwi wizualizację pomysłów, tworzenie notatek w czasie rzeczywistym oraz angażowanie uczestników w praktyczne ćwiczenia.
- Materiały szkoleniowe zostaną dostarczone zarówno w wersji papierowej, jak i cyfrowej, a na sali będą dostępne przybory piśmiennicze oraz flipcharty do wspólnej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 910,57 PLN
Koszt osobogodziny brutto	163,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,90 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Wieczorek

Specjalizacja: Strategia sprzedaży, negocjacje, wystąpienia publiczne, komunikacja, psychologia wpływu, rozwój liderów, storytelling, prezentacje biznesowe, rozwój kompetencji handlowych i menedżerskich, coaching zespołów sprzedażowych, projektowanie programów rozwojowych. międzynarodowo akredytowanym trenerem i coachem. Posiada certyfikaty trenerskie takich organizacji jak Management Centre Europe (MCE), American Management Association (AMA Global), Veeva USA, Schouten Global, Machwüth Team International, Gustav Käser Training International, Orange oraz Mercedes-Benz AG. W dziedzinie coachingu i mentoringu uzyskał akredytacje Noble Manhattan Coaching (NMC), International Institute of Coaching & Mentoring (IIC&M) oraz Institute of Leadership & Management (ILM). Jest również certyfikowanym konsultantem narzędzi psychometrycznych Psytech International (15FQ+ & VMI). W ciągu ostatnich 5 lat licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi aktywnie działał w branży zbierając i umacniając swoje doświadczenie zawodowe i podnosił swoje kwalifikacje w branży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć.
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut
- Uczestnicy zobowiązani się do podpisania listy obecności , potwierdzającej ich udział w usłudze.
- W trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny uczestnicy mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut
- Walidacja wliczają się w czas trwania usługi
- Przerwy nie wliczają się w liczbę godzin usługi

Adres

ul. Ząbkowska 31
03-736 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt



Bartek Mikocki

E-mail bartekmbur@gmail.com

Telefon (+48) 516 730 080