



Zintegrowany model kreacji biznesu i sprzedaży. Zarządzanie energią w pracy lidera

Numer usługi 2025/08/08/30758/2931442

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
187,50 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h

Rentierzy.FM Adam
Abramczuk

★★★★★ 4,9 / 5

2 261 ocen

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 05.09.2025 do 07.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele i pracownicy mikro i małych firm, osoby prowadzące nierejestrowaną działalność gospodarczą, osoby chcące założyć działalność gospodarczą
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznego i zintegrowanego zarządzania działalnością biznesową poprzez rozwój kompetencji liderekich, umiejętności organizacyjnych oraz zwiększenie świadomości własnych zasobów mentalnych, emocjonalnych i energetycznych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje wielowymiarowe czynniki wpływające na skuteczność prowadzenia działalności gospodarczej.	Uczestnik wskazuje powiązania między aspektami mentalnymi, emocjonalnymi i energetycznymi a efektywnością działania w biznesie.	Wywiad swobodny
Identyfikuje własne blokady rozwojowe i stosuje narzędzia służące ich transformacji.	Uczestnik rozpoznaje ograniczające przekonania wpływające na decyzje biznesowe i wdraża odpowiednie techniki pracy własnej (np. praca z przekonaniami, afirmacje, techniki oddechowe, praca z ciałem).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozwija postawę przedsiębiorczą opartą na autentyczności, odwadze i empatii w relacjach z klientami i partnerami.	Uczestnik identyfikuje role i zachowania wspierające efektywną komunikację oraz zarządzanie relacjami w działalności gospodarczej	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Cel główny usługi zostanie osiągnięty pod warunkiem:

- aktywnego udziału uczestników w zajęciach mających charakter praktyczny
- do osiągnięcia celu głównego wymagana jest praca na przykładach określonych przez prowadzącego i wykonywanie zadań zleconych przez prowadzącego podczas zajęć
- aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć
- omówienie przykładów w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści.

Warunki organizacyjne:

podział na grupy 2-3 osobowe wyposażenie sali w rzutnik i flipchart urządzenia odtwarzające głos

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

Część teoretyczna szkolenia to 50% całego szkolenia, część praktyczna 50%

Program szkolenia:

Dzień 1

- Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego
- Wielowymiarowa perspektywa prowadzenia biznesu i sprzedaży.
- Od wypalenia do działania w zarządzaniu i sprzedaży.
- Od mechanicznej sprzedaży do roli lidera zarządzającego sobą w procesie sprzedażowym
- Prokrastynacja a motywacja w procesie zarządzania, sprzedaży i kreacji nowych projektów
- Etapy rozwoju lidera, sprzedawcy
- Postawa, mentalne zasoby, charakterystyka działania
- Pewność siebie, odwaga i autentyczność lidera, sprzedawcy w kontaktach z klientami i współpracownikami.
- Ćwiczenie: Moc pieniędzy, pracy i sukcesu
- Podsumowanie 1 dnia szkolenia

Dzień 2

- Historie zmian przekonań, powtórka 1 dnia szkolenia
- Empatia w zarządzaniu.
- Role w relacjach z klientami i współpracownikami
- Budowanie oferty. Proces decyzyjny kupującego Zamykanie procesu sprzedażowego. Follow Up
- Zarządzanie energią lidera, sprzedawcy
- Techniki zarządzania stresem, lękiem, zmęczeniem i złością w pracy z klientem i zespołem
- Ćwiczenie Sukces, pieniądze, relacje w procesie sprzedaży
- Relaksacja i aktywacja mózgu. Zmniejszenie przebiegowości kluczem do sukcesu w procesie kontaktu z klientami.
 - Podsumowanie 2 dnia szkolenia

Dzień 3

- powtórka 2 dnia szkolenia
- Historie zmian
- Kreacja biznesu i sprzedaży – filary, narzędzia do codziennej praktyki
- Blokady i bariery w kwantowym biznesie i procesie sprzedaży
- Uwalnianie podświadomych programów sabotujących rozwój biznesu i sprzedaży
- Energia w sprzedaży i biznesie. Magnetyzm i przyciąganie klientów, ofert i możliwości.
- Kreacja w polu nowych możliwości
- walidacja

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia/doradztwa liście. W przypadku usług rozwojowych w formie zdalnej, potwierdzeniem takim będą m.in. raporty z logowania.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie.

Usługa nie jest prowadzona przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w danym projekcie o zbliżonej tematyce przez dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli dostawcy tych usług.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych, przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Walidacja szkolenia składa się z wywiadu swobodnego i obserwacji w warunkach symulowanych.

Wywiad swobodny będzie trwał 15 minut

Obserwacja w warunkach symulowanych 30 minut

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą , wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	10:00	10:30	00:30
2 z 32 Wielowymiarowa perspektywa prowadzenia biznesu i sprzedaży.	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	10:30	11:15	00:45
3 z 32 Od wypalenia do działania w zarządzaniu i sprzedaży. Od mechanicznej sprzedaży do roli lidera zarządzającego sobą w procesie sprzedażowym	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	11:15	12:00	00:45
4 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	12:00	12:30	00:30
5 z 32 Prokrastynacja a motywacja w procesie zarządzania, sprzedaży i kreacji nowych projektów	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	13:15	14:00	00:45
7 z 32 Etapy rozwoju lidera, sprzedawcy. Postawa, mentalne zasoby, charakterystyka działania	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	14:00	15:30	01:30
8 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	15:30	16:00	00:30
9 z 32 Pewność siebie, odwaga i autentyczność lidera, sprzedawcy w kontaktach z klientami i współpracownikami.	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	16:00	16:45	00:45
10 z 32 Ćwiczenie: Moc pieniędzy, pracy i sukcesu	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	16:45	17:30	00:45
11 z 32 Podsumowanie 1 dnia szkolenia	ADRIANA BĄKAŁA	05-09-2025	17:30	18:00	00:30
12 z 32 Historie zmian przekonań, powtórka 1 dnia szkolenia	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	09:00	09:30	00:30
13 z 32 Empatia w zarządzaniu. Role w relacjach z klientami i współpracownikami	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	09:30	10:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 32 Budowanie oferty. Proces decyzyjny kupującego Zamykanie procesu sprzedażowego. Follw Up	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	10:15	11:00	00:45
15 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	11:00	11:30	00:30
16 z 32 Zarządzanie energią lidera, sprzedawcy	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	11:30	13:00	01:30
17 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	13:00	13:45	00:45
18 z 32 Techniki zarządzania stresem, lękiem, zmęczeniem i złością w pracy z klientem i zespołem	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	13:45	14:30	00:45
19 z 32 Ćwiczenie Sukces, pieniądze, relacje w procesie sprzedaży	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	14:30	15:15	00:45
20 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	15:15	15:45	00:30
21 z 32 Relaksacja i aktywacja mózgu. Zmniejszenie przebiegowania kluczowym czynnikiem w procesie kontaktu z klientami.	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	15:45	16:30	00:45
22 z 32 Podsumowanie 2 dnia szkolenia	ADRIANA BĄKAŁA	06-09-2025	16:30	17:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 32 powtórka 2 dnia szkolenia	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	09:00	09:30	00:30
24 z 32 Kreacja biznesu i sprzedaży – filary, narzędzia do codziennej praktyki	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	09:30	11:00	01:30
25 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	11:00	11:30	00:30
26 z 32 Blokady i bariery w kwantowym biznesie i procesie sprzedaży	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	11:30	12:15	00:45
27 z 32 Uwalnianie podświadomych programów sabotujących rozwój biznesu i sprzedaży	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	12:15	13:00	00:45
28 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	13:00	13:45	00:45
29 z 32 Energia w sprzedaży i biznesie. Magnetyzm i przyciąganie klientów, ofert i możliwości.	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	13:45	15:00	01:15
30 z 32 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	15:00	15:30	00:30
31 z 32 Kreacja w polu nowych możliwości	ADRIANA BĄKAŁA	07-09-2025	15:30	16:15	00:45
32 z 32 walidacja szkolenia	Wojciech Bąkała	07-09-2025	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

ADRIANA BĄKAŁA

WYKSZTAŁCENIE – Wykształcenie wyższe, ekonomia i marketing, Master of Business Administration, Akademia trenerów mentalnych Szkoła Liderów Wyższego Ja w akademii trenerów mentalnych, Szkoła ustawień systemowych, Trener, facylitator pracy ze świadomością Access Consciousness, Praca z ciałem w nurcie Dostępu do Świadomości Access Consciousness, Hack you Brain

OBSZAR SPECJALIZACJI – Praca z podświadomością, mentalny rozwój, blokady związane z zarabianiem pieniędzy wypalenie zawodowe, rozwój biznesu w polu możliwości, aktywacja potencjału, kreacja biznesu i sprzedaży wypalenie zawodowe, praca z ciałem i umysłem

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE – 25 letnie doświadczenie w pracy w działach sprzedaży i marketingu, 15-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń

DOŚWIADCZENIE W ŚWIADCZENIU TEGO TYPU USŁUG – 15-letnie doświadczenia w prowadzeniu szkoleń, 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu firmy szkoleniowej, prowadzenie autorskich warsztatów, aktywacja franczyzy szkoleniowej, 20 letnie doświadczenie w pracy w dziale sprzedaży, współprowadzenie działalności gospodarczej o profilu szkoleniowym Szkoła Osiągania Sukcesów SukcesOn



2 z 2

Wojciech Bąkała

WYKSZTAŁCENIE – Wykształcenie wyższe – zarządzanie i marketing, Szkoła liderów „Wyższego Ja” w Akademii trenerów Mentalnych, Kurs trenerski, Facylitator Dostępu do świadomości – Access Consciousness, Kurs Hack Your Brain,

OBSZAR SPECJALIZACJI – Szkolenia, sprzedaż, marketing

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE – 20 letnie doświadczenie w obszarze sprzedaży, marketingu, 15 letnie doświadczenie w organizowaniu i prowadzeniu szkoleń

DOŚWIADCZENIE W ŚWIADCZENIU TEGO TYPU USŁUG – 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu firmy szkoleniowej Szkoła Osiągania Sukcesów SukcesOn, 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu

superwizji zatrudnianych trenerów i walidacji szkoleń, prowadzenie autorskich warsztatów, tworzenie i wdrożenie franczyzy szkoleniowej, Nadzorowanie 5 oddziałów franczyzowych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja PDF

Skrypt z kluczowymi zagadnieniami

Warunki uczestnictwa

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują min. 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa zwolniona od podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt. 14 ROZP. MF z dn. 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zmianami)

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują mniej niż 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

art. 113 ust. 1 i 9 Ustawa o VAT

Informacje dodatkowe

1. Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usług. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego z walidacji szkolenia
2. Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe
3. Podczas szkolenia na każdy dzień szkoleniowy przewidziane są 3 przerwy: dwie 30 minutowe oraz jedna 45 minut
4. Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane za pomocą wywiadu swobodnego i obserwacji w warunkach symulowanych
5. Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej

Adres

ul. Krańcowa 107a

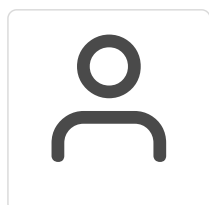
20-338 Lublin

woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Abramczuk

E-mail biuro@projektrozwoj.eu

Telefon (+48) 727 930 045