



APS Piotr Olgierd
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

6 693 oceny

Szkolenie: STRATEGIE WPLYWU I SPRZEDAŻ W ŚWIECIE CYFROWYM

Numer usługi 2025/08/12/36960/2937150

📍 Końskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 30.09.2025 do 30.09.2025

2 100,00 PLN brutto

2 100,00 PLN netto

210,00 PLN brutto/h

210,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: handlowców, specjalistów ds. marketingu, przedsiębiorców, menedżerów sprzedaży, osób prowadzących działalność online, influencerów, a także wszystkich, którzy chcą skutecznie wpływać na decyzje zakupowe klientów w cyfrowym świecie.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	26
Data zakończenia rekrutacji	29-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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 skutecznego wywierania wpływu i prowadzenia sprzedaży w świecie cyfrowym. Uczestnik nauczy się definiować pojęcia perswazji, manipulacji, zastosuje zasady wpływu Cialdiniego w social media, opanuje techniki błyskawicznego wywierania wpływu, a także rozwinie umiejętności argumentacji i budowania pozytywnego nastawienia w sprzedaży tradycyjnej i online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wywiera wpływ i sprzedaje	Definiuje kluczowe pojęcia perswazji, wpływu i manipulacji w kontekście cyfrowym	Test teoretyczny
	Rozróżnia i stosuje trzy perspektywy wywierania wpływu w sprzedaży (nastawienie, postawa, argumentacja).	Test teoretyczny
	Wykorzystuje reguły wywierania wpływu Roberta Cialdiniego w działaniach sprzedażowych i marketingowych online.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki błyskawicznego wywierania wpływu Michaela Pantalona.	Test teoretyczny
	Analizuje i ocenia własne umiejętności wywierania wpływu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Planuje i wdraża działania sprzedażowe oparte na zasadach etycznego wywierania wpływu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Rozwija umiejętności skutecznej argumentacji i przekonywania w komunikacji online.	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

Przywitanie uczestników, kontrakt z uczestnikami, Pre-test

Moduł I

Definicje najważniejszych pojęć: perswazja, wywieranie wpływu, manipulacja.

Znaczenie i występowanie w świecie cyfrowym

Ćwiczenie – Karol idzie do szkoły – wejdź w rolę

Przerwa pierwsza

Moduł II

Trzy perspektywy wywierania wpływu w sprzedaży: Nastawienie, Postawa, Argumentacja.

Rola osobistego nastawienia a siła perswazji.

Gra „Wyspa Rekinów”

Moduł III

„Ludzie lubią kupować ale nie lubią jak im się coś sprzedaje” – czyli reguły wywierania wpływu wg Roberta Cialdiniego. Badania / Wprowadzenie / Kontekst w świecie cyfrowym

Ćwiczenie „Wyjazd na wakacje” – Prezentacja i wnioski na forum

Moduł IV

Reguła powszechnego dowodu słuszności, Reguła lubienia i sympatii, Reguła zaangażowania i Konsekwencji, Reguła niedostępności, Reguła autorytetu – zastosowanie w Social Media i Internecie

ćwiczenie „Przekonywanie” / Konkurs – kto był najbardziej przekonujący ?

Przerwa druga

Moduł IV

Błyskawiczne wywieranie wpływu – metoda Michaela Pantalona (przekonywanie i sprzedaż za pomocą motywacji wewnętrznej)

*Prezentacja filmu i indywidualne ćwiczenia z arkuszem i metodą

Podsumowanie szkolenia

- 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 4 osób.

Szkolenie trwa 10 godzin dydaktycznych (4 teoretyczne, 6 praktycznych) . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 26. 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.

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

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie uczestników, kontrakt z uczestnikami, Pre-test	Paweł Pakuła	30-09-2025	09:30	10:00	00:30
2 z 10 Moduł I	Paweł Pakuła	30-09-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 10 Przerwa pierwsza	Paweł Pakuła	30-09-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 10 Moduł II	Paweł Pakuła	30-09-2025	11:15	12:15	01:00
5 z 10 Moduł III	Paweł Pakuła	30-09-2025	12:15	13:15	01:00
6 z 10 Moduł IV	Paweł Pakuła	30-09-2025	13:15	14:30	01:15
7 z 10 Przerwa druga	Paweł Pakuła	30-09-2025	14:30	14:45	00:15
8 z 10 Moduł IV	Paweł Pakuła	30-09-2025	14:45	15:45	01:00
9 z 10 Podsumowanie szkolenia	Paweł Pakuła	30-09-2025	15:45	16:30	00:45
10 z 10 Walidacja	-	30-09-2025	16:30	17:00	00:30

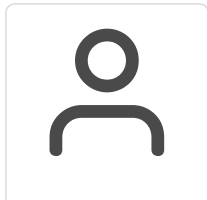
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pakuła

Trener umiejętności psychospołecznych i coach, związany ze szkoleniami od 2007 roku. Specjalizuje się w obszarach takich jak sprzedaż, komunikacja, przywództwo, zarządzanie zespołem, i wywieranie wpływu. Doświadczenie zdobył pracując przez 10 lat dla amerykańskiej firmy Nike - tworząc i dopasowując standardy sprzedaży do bieżącej specyfiki zachowań i postaw Klientów w Polsce.

Przez blisko 3 lata pracował dla VRG. SA. – doskonaląc standardy obsługi i strategię sprzedaży dla salonów Vistuli, Wólczanki oraz Bytomia. Prócz podnoszenia wskaźników sprzedaży, odpowiedzialny był za szkolenie menedżerów i kierowników regionalnych. Od 2020 roku związany z firmą szkoleniową Nowe Motywacje. Realizował projekty z zakresu, szeroko rozumianej komunikacji, sprzedaży i zarządzania.

Prowadzi szkolenia na sali i w formacie zdalnym potrafiąc utrzymać uwagę i zaangażowanie uczestników nawet podczas 8h warsztatu (zrealizował ponad 120 szkoleń i webinarów w formacie zdalnym)

Klienci cenią go za energię, wiedzę, realne podejście i osadzanie rozwiązań w kontekście codziennej pracy. W ankietach uczestnicy szkoleń, zwracają uwagę również na jego autentyczność oraz umiejętność zaciekawienia i zaangażowania w dyskusję i wspólne ćwiczenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy.

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!

Adres

ul. Marszałka Piłsudskiego 26
26-200 Końskie
woj. świętokrzyskie

Kontakt



Mariusz Zygmunt

E-mail mzygmunt@poczta.onet.eu

Telefon (+48) 602 528 810