



DIGOOARTI KAROL
DRAŚPA

★★★★★ 4,9 / 5

607 ocen

Szkolenie - Mistrzowska Sprzedaż

Numer usługi 2025/08/17/21701/2943256

📍 Brodnica / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 17.10.2025 do 18.10.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

177,78 PLN brutto/h

177,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest dla osób początkujących lub z podstawą wiedza z zakresu obsługi klienta/ sprzedaży

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

16-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

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 przygotowuje jak budować skuteczną relacje na podstawie cech psychologicznych ludzi, których spotykasz, jak ujawniać potrzeby klientów za pomocą pytań otwartych. Prezentować i mówić językiem korzyści. Wydobywać i przyjmować zastrzeżenia. Identyfikować i reagować na sygnały zakupowe, oraz finalizować sprzedaż u każdego z klientów. Odkrywać znaczenie utrzymywania silnych relacji z klientami po sprzedaży produktów lub usług.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Mówi językiem korzyści	Omawia cechy języka korzyści; komunikuje się w sposób który koncentruje się na zyskach jakie klient może otrzymać w wyniku udanej transakcji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje skuteczną relację na podstawie cech psychologicznych ludzi	omawia cechy psychologiczne ludzi; rozwija także umiejętność aktywnego słuchania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia typy osobowości	rozpoznaje typy osobowości; wymienia cztery podstawowe typy temperamentu (sangwinik, choleryk, flegmatyk i melancholik) i czym się charakteryzują	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy prezentację produktu	omawia produkty językiem korzyści ; wymienia główne elementy, które musi zawierać skuteczna prezentacja.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych, przerwy są wliczone w czas trwania szkoleni; uczestnicy będą pracować samodzielnie.

1. TYPY OSOBOWOŚCI - poznaj swoich klientów! Osobowość to zespół stałych i zmiennych cech psychofizycznych, które są związane z wszystkimi działaniami, doznaniem i potrzebami osoby na poziomie fizjologicznym, charakteru, intelektu i duchowym.

2. PRZYWITANIE - Zrób doskonałe pierwsze wrażenie! W ciągu pierwszych 60 sekund można wpłynąć na 80% relacji z klientem w dalszym procesie sprzedaży.

3. ROZPOZNAWANIE POTRZEB - Aby klient zrozumiał, że nasz produkt jest wyjątkowy! Podczas rozpoznania potrzeb klienta sprzedawca powinien skupić się na dwóch głównych zasadach w celu zoptymalizowania tego etapu: informacje i aktywne słuchanie.
4. PREZENTACJA - aby klient zrozumiał, że nasz produkt jest wyjątkowy! Prezentacja jest sposób przedstawienia Key Selling points - czyli unikalnych (indywidualnych) cechach produktu lub usługi dając właściwą motywację do zakupu, zmieniając właściwości produktu w korzyści, w celu zaspokojenia potrzeb klienta.
5. ROZWIĄZYWANIE OBIEKCJI I ZAMKNIĘCIE SPRZEDAŻY - aby klient cieszył się produktem! Postaramy skupić się na naszym kliencie, na jego obiekcjach i kolejno zainspirować go do potwierdzenia zakupu oferowanego produktu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 TYPY OSOBOWOŚCI	Karol Draśpa	17-10-2025	14:00	16:15	02:15
2 z 12 Przerwa	Karol Draśpa	17-10-2025	16:15	16:30	00:15
3 z 12 TYPY OSOBOWOŚCI	Karol Draśpa	17-10-2025	16:30	17:15	00:45
4 z 12 PRZYWITANIE	Karol Draśpa	17-10-2025	17:15	18:45	01:30
5 z 12 przerwa	Karol Draśpa	17-10-2025	18:45	19:00	00:15
6 z 12 ROZPOZNAWANIE POTRZEB	Karol Draśpa	17-10-2025	19:00	20:30	01:30
7 z 12 ROZPOZNAWANIE POTRZEB	Karol Draśpa	18-10-2025	09:00	09:45	00:45
8 z 12 PREZENTACJA	Karol Draśpa	18-10-2025	09:45	12:15	02:30
9 z 12 przerwa	Karol Draśpa	18-10-2025	12:15	12:30	00:15
10 z 12 ROZWIĄZYWANIE OBIEKCJI I ZAMKNIĘCIE SPRZEDAŻY	Karol Draśpa	18-10-2025	12:30	14:45	02:15
11 z 12 przerwa	Karol Draśpa	18-10-2025	14:45	15:00	00:15
12 z 12 walidacja	-	18-10-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	177,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Draśpa

Informatyka, programowanie, Grafika 2D i 3D

- systemy operacyjne: Windows 95/98/ME/2000/XP/Vista, Linux i MAC OS
- języki programowania: Pascal, C, C++,Java, tworzenie serwisów i stron WWW;
- podstawy programowania Python, shaderów RT i php
- tworzenie baz danych: MS Access, MySQL,
- obsługa: Office(Word, Excel, Outlook, PowePoint, Access, Publisher)
- OpenOffice(Writer, Calc, Draw, Impress), wiele innych programów komputerowych
- tworzenie grafiki (Corel Draw, Photoshop, Adobe After Effects CC, Affinity Designer, Adobe Illustrator)
- Obsługa programu Cinema 4D , 3D Studio Max, Vizrt
- Obsługa programów video , iMovie, Final Cut Pro/ znajomość silników realtime, procesów postprodukcji, formatów i aspektów obrazu
- obsługa wielu programów komputerowych 2D i 3D
- wprowadzanie IT w celu usprawnienia funkcjonowania przedsiębiorstw
- Tworzenie i prowadzenie kampanii reklamowych
- Zarządzanie projektami IT

wyższe, inż. informatyki / programowanie i grafika 3D

Szkolenia: Adobe, Corel, Vizrt, Cinema 4D , 3D Studio Max

12 lat doświadczenia w realizacjach informatycznych- graficznych, reklamowych. Tworzenie grafiki do filmów i książek. Ponad 50 szkoleń z programów graficznych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

prezentacja online, skrypty

Informacje dodatkowe

zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych po 45min

Adres

ul. 18 Stycznia 97D
87-300 Brodnica
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Emilia Nowakowska

E-mail emilia.draspa@gmail.com

Telefon (+48) 661 453 724