



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5

3 667 ocen

REWOLUCJE SPRZEDAŻY ORAZ TYPOLOGIA OSOBOWOŚCI W BIZNESIE

Numer usługi 2025/08/19/27209/2946807

📍 Grzybów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 22.01.2026 do 22.01.2026

2 170,00 PLN brutto

2 170,00 PLN netto

217,00 PLN brutto/h

217,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	21-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: rozumienia zmian zachodzących w procesach sprzedażowych, elastycznego radzenia sobie ze zmianami jakie zachodzą w sprzedaży, umiejętnego dostosowywania strategii sprzedażowych, wykorzystywania

najnowszych technologii sprzedażowych, określania 4 typów klientów, rozpoznawania charakterystycznych zachowań dla danego typu klientów, właściwego dobierania sposobu komunikacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Elastycznie radzi sobie ze zmianami jakie zachodzą w procesach sprzedaży.	Dostrzega i charakteryzuje zmiany jakie zachodzą w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
	Opisuje najnowsze strategie sprzedażowe.	Test teoretyczny
	Określa i docenia przewagę strategii sprzedażowej nad pojedynczymi technikami.	Test teoretyczny
	Opisuje najnowsze technologie sprzedażowe.	Test teoretyczny
	Określa różne typy klientów i partnerów biznesowych.	Test teoretyczny
Umiejętnie dostosowuje strategie sprzedażowe do klienta.	Właściwie diagnozuje grupę sprzedawców, w której się znajduje.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje charakterystyczne, typologiczne zachowania klientów.	Test teoretyczny
Stosuje właściwe sposoby komunikowania się z klientem.	Dobiera właściwy sposób komunikacji do typu klienta.	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?

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Historia rewolucji sprzedaży. Pierwsza rewolucja – Łowca czy Siewca, The psychology of sales – 7 kroków sprzedażowych, Spin selling – Moc pytań: Sytuacyjnych, Problemowych, Implikacyjnych, Naprowadzających. The challenger – Edukuj, Dopasuj się, Kontroluj. Omówienie poszczególnych etapów sprzedaży - wprowadzenie do zrozumienia ewolucji sprzedaży z uwzględnieniem trudnych czasów. Dyskusja dotycząca rewolucji sprzedaży i sprzedaży w dzisiejszym świecie.

Metody pracy: Wykład. Warsztaty. Prezentacja. Dyskusja.

Moduł 2. Kolory w typologii osobowości. 4 typy osobowości według Hipokratesa. Model DISC oparty na teorii Williama Moultona Marstona oraz typy osobowości według Junga. Określenie stylu osobowości - Kwestionariusz stylu osobowości. Analiza wyników.

Metody pracy: Wykład. Ćwiczenie - kwestionariusz stylu osobowości – DISC

Moduł 3. Jak mówić by być słuchanym? Bariery w słuchaniu. Dlaczego z niektórymi osobami nie możemy znaleźć wspólnego języka, a z innymi nie mamy problemu. Charakterystyka poszczególnych typów osobowości - odniesienie do sposobów komunikacji i barier w słuchaniu.

Metody pracy: Wykład. Ćwiczenia. Analiza. Prezentacja.

Moduł 4. Rozpoznawanie typów osobowości. Jak rozpoznajemy dany typ osobowości? Umiejętność rozpoznawania poszczególnych typów osobowości poprzez systemy reprezentacyjne: werbalne i niewerbalne oraz 4 style wokalne.

Metody pracy: Ćwiczenia z kamerą. Analiza. Prezentacja.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	22-01-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Historia rewolucji sprzedaży.	Paweł Stróżyk	22-01-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa.	Paweł Stróżyk	22-01-2026	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Moduł 2. Kolory w typologii osobowości.	Paweł Stróżyk	22-01-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa	Paweł Stróżyk	22-01-2026	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Jak mówić by być słuchanym	Paweł Stróżyk	22-01-2026	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Przerwa obiadowa	Paweł Stróżyk	22-01-2026	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Rozpoznawanie typów osobowości.	Paweł Stróżyk	22-01-2026	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Paweł Stróżyk	22-01-2026	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post-test. Zakończenie szkolenia.	-	22-01-2026	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 170,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 170,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	217,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	217,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Stróżyk

Autor książki „Uwierz w siebie. Autoterapia” oraz wielu artykułów biznesowych. Początkowo zdobywał doświadczenie rozwijając własne biznesy - 10 lat prowadził firmę transportową działającą na terenie Polski, Wielkiej Brytanii oraz Irlandii. 8 lat w Networku i sprzedaży bezpośredniej to jego droga rozwoju osobistego. Uczestniczył w wielu szkoleniach z zakresu komunikacji, sprzedaży, zarządzania, motywacji, kreowania wizerunku własnego i firmy. Był aktywnym uczestnikiem szkoleń z amerykańskimi ekspertami marketingu (Eric Worre, Dean Graziosi, Les Brown). Absolwent Akademii Biznesu i Akademii Trenerów M. Mrozowskiego. Zna zarządzanie, techniki sprzedaży, tajniki motywacji, nie tylko jako zbiór definicji, ale jako wiedzę, która pozwala zrozumieć idee tych zagadnień, tworzyć własne schematy szkoleniowe, być trenerem. Początki roli szkoleniowca sięgają czasów działań w Networku. Chcąc rozszerzyć swój potencjał rozpoczął działania w jednej z największych polskich firm w branży OZE, gdzie udowodnił skuteczność swoich metod sprzedaży i rozpoczął szkolenia dla nowo rekrutowanych pracowników. Prowadzi szkolenia dla handlowców z firm powiązanych z obrotem energii ze źródeł odnawialnych. Paweł Stróżyk to połączenie życiowego doświadczenia, dużego poczucia humoru oraz wielu godzin szkoleń z fantastycznymi trenerami. To człowiek pełen energii, prowadzący szkolenia w sposób niestandardowy, mówiący o konkretnych rzeczach na przykładach z życia, z nutką humoru. Prywatnie: mąż i ojciec.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

Grzybów 75 A
28-200 Grzybów
woj. świętokrzyskie

Miejsce realizacji usługi to "Zakątek Świętokrzyski".

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad, przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800