



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5

3 857 ocen

PSYCHOLOGIA WYWIERANIA WPŁYWU W TRUDNYCH WARUNKACH SPRZEDAŻOWYCH - szkolenie

Numer usługi 2025/08/19/27209/2946835

📍 Kielce

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 10:00 h

📅 25.06.2026 do 25.06.2026

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

24-06-2026

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: wykorzystywania technik i mechanizmów wywierania wpływu w warunkach sprzedażowych, stosowania reguł efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych, rozumienia roli komunikacji, sygnałów pozytywnego i negatywnego nastawienia odbiorcy do nadawcy w mowie werbalnej i pozawerbalnej, technik zarządzania

emocjami i odwoływania się do emocji, budowania argumentacji w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych, budowania siły i skuteczności w relacjach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą wykorzystywania technik i mechanizmów wywierania wpływu w warunkach sprzedażowych.	Opisuje rolę komunikacji w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
	Opisuje reguły efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje tzw. taktyczną empatię.	Test teoretyczny
	Omawia techniki zarządzania emocjami i odwoływania się do emocji.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje 5 zasad dobrego słuchacza.	Test teoretyczny
Wykorzystuje sztukę przekonywania i budowania argumentacji w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych.	Opisuje techniki parafrazy, klaryfikacji, odzwierciedlenia.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje sztukę zadawania różnych rodzajów pytań.	Test teoretyczny
	Opisuje jak prowadzić rozmowę, aby zwiększyć swoje szanse oddziaływania sprzedażowego i dochodzić do porozumienia.	Test teoretyczny
Dąży do osiągnięcia porozumienia z innymi.	Opisuje reguły wpływu społecznego	Test teoretyczny
	Określa reguły efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie adresowane jest do osób chcących lepiej wykorzystywać w swej pracy techniki i mechanizmy wywierania wpływu w warunkach sprzedażowych, stosowania reguł efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych, rozumienia roli komunikacji, sygnałów pozytywnego i negatywnego nastawienia odbiorcy do nadawcy w mowie werbalnej i pozawerbalnej, technik zarządzania emocjami i odwoływania się do emocji, budowania argumentacji w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych, budowania siły i skuteczności w relacjach biznesowych.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych, przerwy w usłudze są wliczone w czas usługi.

Szkolenie prowadzone jest w grupie od 6 do 24 osób, a warunki organizacyjne są zawsze dostosowywane do liczby osób na szkoleniu. Podczas szkolenia odbywa się zarówno praca zbiorowa (np. mini-wykład), praca indywidualna (np. ćwiczenia indywidualne), jak i praca w grupach (od 2 do 6 osób) zależności od potrzeb.

Na szkoleniu część teoretyczna zajmuje około 20-25% czasu szkolenia, część praktyczna to 75-80% czasu szkolenia. W przypadku szkolenia realizowanego podczas 10 godzin dydaktycznych, około 2 godzin dydaktycznych to część teoretyczna, pozostały czas to zajęcia praktyczne.

W trakcie usługi rozwojowej prowadzona jest weryfikacja postępów z wykorzystaniem testów, quizów czy dyskusji. Zadania zawsze są omawiane i podsumowywane albo indywidualnie, albo grupowo.

Walidacja jest prowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji. Zapewniona jest rozdzielnosc procesów kształcenia i walidacji. Metoda walidacji to test porównawczy (pre i post test).

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Komunikacja oparta na empatii jako kluczowy element naszej efektywności w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych. Koło wpływu w komunikacji. Podstawy efektywnej komunikacji - Forma i treść wypowiedzi. Umiejętność słuchania. Zadawanie pytań - jak, jakie, kiedy i dlaczego zadawać pytania? Dlaczego pytający kontroluje przebieg rozmowy? Słuchanie jako Twoja przewaga komunikacyjna.

Metody pracy: Analiza przygotowanych nagrań audio i video - wpływ poprzez komunikację werbalną i pozawerbalną. Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne. Wykorzystanie narzędzi z tzw. psychologii procesu.

Moduł 2. Narzędzia budowania zrozumienia. Wyrażanie zrozumienia - 5 zasad dobrego słuchacza. Od zrozumienia innych do bycia zrozumianym – jak rozumieć innych nie tracąc własnych poglądów. Strategiczne błędy w słuchaniu, które utrudniają/uniemożliwiają wejście w kontakt sprzedażowy z drugim człowiekiem.

Metody pracy: Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne. Test zachowań behawioralnych.

Moduł 3. Komunikowanie werbalne i niewerbalne. Perswazja słowa, głosu i mowy ciała. Rola „języka ciała” w komunikacji sprzedażowej. Sygnały dominacji i podporządkowania, sygnały pozytywnego i negatywnego nastawienia odbiorcy do nadawcy. Badania Amy Cuddy. Analiza zachowań behawioralnych PRISM. Dostrajanie się na poziomie werbalnym i pozawerbalnym.

Metody pracy: Analiza przygotowanych nagrań audio - wpływ poprzez komunikację werbalną i pozawerbalną. Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne.

Moduł 4. Emocje w sytuacjach trudnych. Co nam utrudnia słuchanie i „widzenie rzeczywistości” – pułapki naszego umysłu. Nasze przeświadczenia i przekonania i ich wpływ na analizę wypowiedzi w komunikacji interpersonalnej - jak działa nasz mózg i jego wpływ na komunikację. Techniki budowania jasności umysłu – gdy emocje przysłaniają nam rozwiązania i możliwość porozumienia się.

Zarządzanie strachem i złością. **Wpływ poprzez siłę tkwiącą w naszej osobowości.** Budowanie argumentacji i sztuka przekonywania w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych. Siła osobowości - PRISM. **Reguły wpływu społecznego.** Reguła wzajemności, zasada kontrastu, pierwsze wrażenie, efekt pierwszeństwa.

Metody pracy: Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne. Case study.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia.

Do każdego modułu dopasowany jest zestaw ćwiczeń, casów, które w jak najlepszy i obrazowy sposób przybliżają, pomagają zrozumieć przedstawiane materiały i pomagają przećwiczyć najbardziej przydatne umiejętności. Język szkolenia, ćwiczenia i przykłady są dopasowane do grupy szkoleniowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	25-06-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Komunikacja oparta na empatii	Dorota Jaslan	25-06-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa	Dorota Jaslan	25-06-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 10 Moduł 2. Narzędzia budowania zrozumienia.	Dorota Jaslan	25-06-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa	Dorota Jaslan	25-06-2026	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Komunikowanie werbalne ...	Dorota Jaslan	25-06-2026	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Przerwa obiadowa.	Dorota Jaslan	25-06-2026	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Emocje w sytuacjach trudnych.	Dorota Jaslan	25-06-2026	14:45	16:10	01:25

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Dorota Jaslan	25-06-2026	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post-test. Zakończenie szkolenia.	-	25-06-2026	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

Dorota Jaslan

Trener biznesu, coach (executive coach), psychoterapeutka. Skuteczna komunikacja, wywieranie wpływu, zarządzanie, budowanie odporności psychicznej, zarządzanie energią- 4 obszary, negocjacje i komunikacja w warunkach szczególnie trudnych.

W 2000 roku uzyskała Certyfikat Trenera Biznesu TMT Group, w 2011 mentora – Successful Gender Sensitive Business Support, wydany przez Women’s Business Development Agency UK, od 2015 roku posiada Certyfikat Coacha PRISM Brain Mapping. Od 2013 należy do Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu. Posiada uprawnienia psychoterapeuty oraz rekomendacje Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu (PTPP) do prowadzenia terapii i pracy z grupami pod stałą superwizją nauczyciela psychologii zorientowanej na proces. W swojej pracy łączy wiedzę psychologiczną, psychoterapeutyczną oraz biznesową zdobytą w ciągu 20 lata praktyki zawodowej oraz licznych szkoleń u najlepszych mentorów w kraju i za granicą. Autorka opracowań merytorycznych do e-learnigu, filmów/platform szkoleniowych. W 2020 roku uzyskała międzynarodowy certyfikat coacha sukcesji. Rozpoczęła prace nad przygotowaniem rozprawy doktorskiej w Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego związanej z tematem wypalenia zawodowego.

Wykształcenie wyższe - absolwentka pedagogiki na Uniwersytecie Jagiellońskim i zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

Posiada duże doświadczenie w świadczeniu tego typu usług.

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

ul. Klonowa 55/34

25-553 Kielce

woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy: Europejska Agencja Rozwoju Mirosław Kopik

Budynek "Relaks", wejście B, winda po lewej stronie, III piętro, drzwi na wprost windy.

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