



Ernabo Adrian Flak

★★★★★ 4,6 / 5

662 oceny

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

Numer usługi 2025/08/19/22948/2946962

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 23.10.2025 do 24.10.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele i pracownicy małych firm, osoby prowadzące nierejestrowaną działalność gospodarczą, osoby chcące założyć działalność gospodarczą.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2025
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 uczestników do nabycia kwalifikacji "Specjalista ds. skutecznego i zintegrowanego zarządzania działalnością biznesową" poprzez rozwój kompetencji liderkich, 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

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Animator Marcin Sławiński
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills

Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR 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%

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA:

- Wielowymiarowa perspektywa prowadzenia biznesu i sprzedaży.
- Etapy rozwoju lidera, sprzedawcy
- Postawa, mentalne zasoby, charakterystyka działania
- Empatia w zarządzaniu.
- Role w relacjach z klientami i współpracownikami
- Prokrastynacja a motywacja w procesie zarządzania, sprzedaży i kreacji nowych projektów
- Uwalnianie podświadomych programów sabotujących rozwój biznesu i sprzedaży
- Blokady i bariery w kwantowym biznesie i procesie sprzedaży
- Ćwiczenie Sukces, pieniądze, relacje w procesie sprzedaży
- Kreacja biznesu i sprzedaży – filary, narzędzia do codziennej praktyki
- Zarządzanie energią lidera, sprzedawcy
- Energia w sprzedaży i biznesie. Magnetyzm i przyciąganie klientów, ofert i możliwości.
- Energetyczne budowanie oferty. Proces decyzyjny kupującego Zamykanie procesu sprzedażowego. Follow Up
- Ćwiczenie: Moc pieniędzy, pracy i sukcesu
- Od wypalenia do działania w zarządzaniu i sprzedaży.
- Od mechanicznej sprzedaży do roli lidera zarządzającego sobą w procesie sprzedażowym
- Pewność siebie, odwaga i autentyczność lidera, sprzedawcy w kontaktach z klientami i współpracownikami.
- Kreacja w polu nowych możliwości
- Podsumowanie szkolenia. walidacja

Walidacja - Egzamin

Walidacja oraz egzamin odbywają się w ostatnim dniu szkolenia i wliczają się w czas trwania szkolenia.

Certyfikacja przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI I CERTYFIKACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Kończącą walidację i certyfikację prowadzi odrębna osoba.

Wielkość grup – nie dotyczy,

Liczba i rodzaju stanowisk pracy – nie dotyczy,

Narzędzia i/lub materiały dydaktyczne będą rozdawane sukcesywnie przy każdym module.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego	Adriana Bąkała	23-10-2025	10:00	10:30	00:30
2 z 25 Wielowymiarowa perspektywa prowadzenia biznesu i sprzedaży.	Adriana Bąkała	23-10-2025	10:30	11:15	00:45
3 z 25 Etapy rozwoju lidera, sprzedawcy Postawa, mentalne zasoby, charakterystyka działania.	Adriana Bąkała	23-10-2025	11:15	12:00	00:45
4 z 25 Przerwa kawowa	Adriana Bąkała	23-10-2025	12:00	12:30	00:30
5 z 25 Empatia w zarządzaniu. Role w relacjach z klientami i współpracownikami.	Adriana Bąkała	23-10-2025	12:30	13:15	00:45
6 z 25 Przerwa na lunch	Adriana Bąkała	23-10-2025	13:15	14:00	00:45
7 z 25 Prokrastynacja a motywacja w procesie zarządzania, sprzedaży i kreacji nowych projektów	Adriana Bąkała	23-10-2025	14:00	14:45	00:45
8 z 25 Uwalnianie podświadomych programów sabotujących rozwój biznesu i sprzedaży	Adriana Bąkała	23-10-2025	14:45	15:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 25 Przerwa kawowa	Adriana Bąkała	23-10-2025	15:30	16:00	00:30
10 z 25 Blokada i bariery w kwantowym biznesie i procesie sprzedaży	Adriana Bąkała	23-10-2025	16:00	16:45	00:45
11 z 25 Ćwiczenie Sukces, pieniądze, relacje w procesie sprzedaży	Adriana Bąkała	23-10-2025	16:45	17:30	00:45
12 z 25 Podsumowanie, praca domowa	Adriana Bąkała	23-10-2025	17:30	18:00	00:30
13 z 25 Historie zmian przekonań, Omówienie pracy domowej	Adriana Bąkała	24-10-2025	09:00	09:30	00:30
14 z 25 Kreacja biznesu i sprzedaży – filary, narzędzia do codziennej praktyki	Adriana Bąkała	24-10-2025	09:30	10:15	00:45
15 z 25 Zarządzanie energią lidera, sprzedawcy	Adriana Bąkała	24-10-2025	10:15	11:00	00:45
16 z 25 Przerwa kawowa	Adriana Bąkała	24-10-2025	11:00	11:30	00:30
17 z 25 Energia w sprzedaży i biznesie. Magnetyzm i przyciąganie klientów, ofert i możliwości.	Adriana Bąkała	24-10-2025	11:30	13:00	01:30
18 z 25 Przerwa na lunch	Adriana Bąkała	24-10-2025	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 25 Energetyczne budowanie oferty. Proces decyzyjny kupującego. Zamykanie procesu sprzedażowego. Follow Up	Adriana Bąkała	24-10-2025	13:45	14:30	00:45
20 z 25 Ćwiczenie: Moc pieniędzy, pracy i sukcesu	Adriana Bąkała	24-10-2025	14:30	15:15	00:45
21 z 25 Przerwa kawowa	Adriana Bąkała	24-10-2025	15:15	15:45	00:30
22 z 25 Kreacja w polu nowych możliwości	Adriana Bąkała	24-10-2025	15:45	16:30	00:45
23 z 25 Podsumowanie szkolenia	Adriana Bąkała	24-10-2025	16:30	17:00	00:30
24 z 25 Walidacja	-	24-10-2025	17:00	17:30	00:30
25 z 25 Egzamin/certyfikacja	-	24-10-2025	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	277,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	277,78 PLN

W tym koszt walidacji brutto	50,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	50,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	203,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	203,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

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, Hackyou 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.

Doświadczenie zdobyte nie później niż 5 lat temu.

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 usługi. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego z egzaminu.
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. Tomasza Kotlarza 10B
40-139 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Indryka - Zaciera

E-mail m.indryka@gmail.com

Telefon (+48) 888 074 235