



Rozwój kompetencji sprzedażowych poprzez aktywację i relaksację ciała i umysłu

Numer usługi 2025/08/19/30758/2948071

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
187,50 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h

Rentierzy.FM Adam
Abramczuk

★★★★★ 4,9 / 5

2 261 ocen

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 12.09.2025 do 14.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele i pracownicy mikro i małych firm, osoby prowadzące nierejestrowaną działalność gospodarczą, osoby chcące założyć działalność gospodarczą
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznej sprzedaży poprzez rozwój umiejętności świadomego zarządzania energią, stresem i emocjami w całym procesie handlowym

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje techniki aktywacji i relaksacji ciała i umysłu w celu zwiększenia skuteczności sprzedaży i obsługi klienta.	Uczestnik dobiera odpowiednie techniki do etapu procesu sprzedażowego, mentalnie i energetycznie przygotowuje się do rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Reguluje własny poziom energii i koncentracji w warunkach stresu sprzedażowego. Integruje świadomość ciała i umysłu w komunikacji z klientem, budując relację opartą na spokoju, pewności siebie i uważności.	Uczestnik rozpoznaje sygnały napięcia w ciele i umyśle oraz stosuje wyuczone narzędzia do szybkiego przywrócenia stanu optymalnego działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

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%

Program szkolenia:

Dzień 1

- Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego
- Ciało, umysł, świadomość, energia. Wielowymiarowość i synchroniczność w sprzedaży i biznesie.
- Wrażliwość, Intuicja, współodczuwanie, uważność i empatia w sprzedaży i biznesie
- Techniki punkowej stymulacji ciała i głowy. Nauka wybranych technik wzmacniających koncentrację, kreatywność zwiększający potencjał sprzedaży.
- Reset i mikroaktywacja ciała i umysłu – ćwiczenie w parach.
- Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą
- Moc pytań w procesie sprzedaży.
- Pytania kwantowe i narzędzia werbalne wspierające sprzedaż i prowadzenie biznesu
- Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą
- Koherencja serca i umysłu zwiększająca poziom energii i ułatwiająca radzenie sobie z wyzwaniami w procesie sprzedażowym i prowadzeniu biznesu.
- Ćwiczenia praktyczne - stymulacja głowy aktywująca i relaksująca – praca w parach.
- podsumowanie dnia

Dzień 2

- Pewność siebie, widoczność, autentyczność i energetyczne przyciąganie w procesie sprzedaży i prowadzenia biznesu
- Koncepcja „Wielkiej 5” w procesie sprzedażowym.
- Techniki odprężenia zwiększające pewność siebie i spokój w kontakcie z klientami i współpracownikami.
- Praca indywidualna – automasaż i praktyka w parach
- Neutralizacja napięć emocjonalnych, energetyczna podstawowa dźwignia sukcesu w sprzedaży i biznesie. Praktyka poprawiająca całą postawę. Praca w parach.
- Praca z rozwojem świadomości sprzedawcy i lidera, narzędzia werbalne do codziennej praktyki.
- podsumowanie dnia

Dzień 3

- Mentalne i energetyczne zasady BHP w pracy w sprzedaży i w biznesie
- Uwalnianie blokad i ciężarów emocjonalnych sabotujących wyniki w sprzedaży i w biznesie – zmiana wewnętrznych przekonań i programów ograniczających zdrowie, energię i efektywność finansową w sprzedaży.
- Ciało jako biblioteka wspomnień. Transformacja energii rezygnacji i zmęczenia.
- Aktywacja obfitości finansowej. Technika manualna transformująca potencjał energetyczny ciała zwiększający magnetyzm i przyciąganie klientów
- Sprzedawca w harmonii – opracowanie własnej strategii harmonizujący proces sprzedażowy wykorzystując poznane narzędzia
- Kreacja w polu nowych możliwości
- walidacja

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia/doradztwa liście. W przypadku usług rozwojowych w formie zdalnej, potwierdzeniem takim będą m.in. raporty z logowania.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie.

Usługa nie jest prowadzona przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w danym projekcie o zbliżonej tematyce przez dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli dostawcy tych usług.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych, przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Walidacja szkolenia składa się z obserwacji w warunkach symulowanych.

Obserwacja w warunkach symulowanych 45 minut

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 34

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 34 Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 34 Ciało, umysł, świadomość, energia. Wielowymiarowość i synchroniczność w sprzedaży i biznesie.	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	09:30	10:15	00:45
3 z 34 Wrażliwość, Intuicja, współodczuwanie, uważność i empatia w sprzedaży i biznesie	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	10:15	11:00	00:45
4 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	11:00	11:30	00:30
5 z 34 Techniki punkowej stymulacji ciała i głowy. Nauka wybranych technik wzmacniających koncentrację, kreatywność zwiększający potencjał sprzedażowy	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	13:00	13:45	00:45
7 z 34 Reset i mikroaktywacja ciała i umysłu – ćwiczenie w parach. Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	13:45	14:30	00:45
8 z 34 Moc pytań w procesie sprzedaży. Pytania kwantowe i narzędzia werbalne wspierające sprzedaż i prowadzenie biznesu	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	14:30	15:15	00:45
9 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	15:15	15:45	00:30
10 z 34 Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą.	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	15:45	16:00	00:15
11 z 34 Koherencja serca i umysłu zwiększająca poziom energii i ułatwiająca radzenie sobie z wyzwaniami w procesie sprzedażowym i prowadzeniu biznesu	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 34 Ćwiczenia praktyczne - stymulacja głowy aktywująca i relaksująca – praca w parach.	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	16:15	16:45	00:30
13 z 34 Podsumowanie dnia przez uczestników	ADRIANA BĄKAŁA	12-09-2025	16:45	17:00	00:15
14 z 34 Powtórka z dnia 1	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	09:00	09:30	00:30
15 z 34 Pewność siebie, widoczność, autentyczność i energetyczne przyciąganie w procesie sprzedaży i prowadzenia biznesu	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	09:30	10:15	00:45
16 z 34 Koncepcja „Wielkiej 5” w procesie sprzedażowym.	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	10:15	11:00	00:45
17 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	11:00	11:30	00:30
18 z 34 Techniki odprężenia zwiększające pewność siebie i spokój w kontakcie z klientami i współpracownikami. Praca indywidualna – automasaż i praktyka w parach	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	11:30	13:00	01:30
19 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 34 Neutralizacja napięć emocjonalnych, energetyczna podstawową dźwignią sukcesu w sprzedaży i biznesie. Praktyka poprawiająca całą postawę. Praca w parach	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	14:30	15:15	00:45
21 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	15:15	15:45	00:30
22 z 34 Praca z rozwojem świadomości sprzedawcy i lidera, narzędzia werbalne do codziennej praktyki.	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	15:45	16:45	01:00
23 z 34 Podsumowanie dnia przez uczestników	ADRIANA BĄKAŁA	13-09-2025	16:45	17:00	00:15
24 z 34 Powtórka z dnia 2	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	09:00	09:30	00:30
25 z 34 Mentalne i energetyczne zasady BHP w pracy w sprzedaży i w biznesie	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	09:30	10:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 34 Uwalnianie blokad i ciężarów emocjonalnych sabotujących wyniki w sprzedaży i w biznesie – zmiana wew. przekonani i programów ograniczających zdrowie, energię i efektywność finansową w sprzedaży.	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	10:15	11:00	00:45
27 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	11:00	11:30	00:30
28 z 34 Ciało jako biblioteka wspomnień. Transformacja energii rezygnacji i zmęczenia.	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	11:30	12:00	00:30
29 z 34 Aktywacja obfitości finansowej. Technika manualna transformująca potencjał energetyczny ciała zwiększający magnetyzm i przyciąganie klientów	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	12:00	13:00	01:00
30 z 34 Przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	13:00	13:45	00:45
31 z 34 Sprzedawca w harmonii – opracowanie własnej strategii harmonizujący proces sprzedażowy wykorzystując poznane narzędzia	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	13:45	14:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 34 przerwa	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	14:30	15:00	00:30
33 z 34 Kreacja w polu nowych możliwości	ADRIANA BĄKAŁA	14-09-2025	15:00	16:15	01:15
34 z 34 walidacja	Wojciech Bąkała	14-09-2025	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

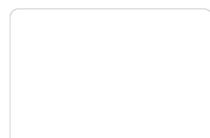
Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Wojciech Bąkała

WYKSZTAŁCENIE – Wykształcenie wyższe – zarządzanie i marketing, Szkoła liderów „Wyższego Ja” w Akademii trenerów Mentalnych, Kurs trenerski, Facylitator Dostępu do świadomości – Access Consciousness, Kurs Hack Your Brain,
 OBSZAR SPECJALIZACJI – Szkolenia, sprzedaż, marketing
 DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE – 20 letnie doświadczenie w obszarze sprzedaży, marketingu, 15 letnie doświadczenie w organizowaniu i prowadzeniu szkoleń
 DOŚWIADCZENIE W ŚWIADCZENIU TEGO TYPU USŁUG – 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu firmy szkoleniowej Szkoła Osiągania Sukcesów SukcesOn, 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu superwizji zatrudnianych trenerów i walidacji szkoleń, prowadzenie autorskich warsztatów, tworzenie i wdrożenie franczyzy szkoleniowej, Nadzorowanie 5 oddziałów franczyzowych



2 z 2

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, Hack you 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

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 usług. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego z walidacji szkolenia
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 obserwacji w warunkach symulowanych
5. Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej

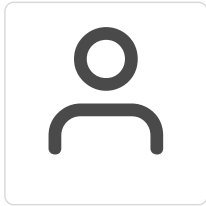
Adres

ul. Krańcowa 107a
20-338 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Abramczuk

E-mail biuro@projektrozwoj.eu

Telefon (+48) 727 930 045