



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5

3 667 ocen

MOTYWOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻOWEGO

Numer usługi 2025/08/19/27209/2948174

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 11.12.2025 do 11.12.2025

2 330,00 PLN brutto

2 330,00 PLN netto

233,00 PLN brutto/h

233,00 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; właściciele i pracownicy firm budowlanych, sklepów budowlanych oraz z artykułami wykończeniowymi i dekoracyjnymi, sklepów z wyposażeniem mieszkań i biur.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	10-12-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: rozumienia roli motywacji i wykorzystywania jej w działach sprzedażowych, dobrego komunikowania się w zespole, aktywnego słuchania, udzielania sobie nawzajem konstruktywnej informacji zwrotnej, rozpoznawanie różnic w charakterach i budowania świadomości, rozwiązywania konfliktów, unikania oskarżeń, wykorzystywania marki lokalnej dzięki indywidualnemu kontaktowi z klientem, efektywnej komunikacji i współpracy dla osiągnięcia wspólnego celu sprzedażowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje procesy motywacyjne w budowaniu procesów sprzedażowych.	Rozumie i wykorzystuje atuty marki lokalnej.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje motywację w działach sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Określa i docenia przewagę zespołowych działań sprzedażowych.	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki aktywnego słuchania i konstruktywnej informacji zwrotnej.	Właściwie diagnozuje grupę sprzedawców, w której się znajduje.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje atuty codziennego indywidualnego kontaktu z klientem.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki aktywnego słuchania.	Test teoretyczny
	Buduje konstruktywne informacje zwrotne.	Test teoretyczny
Stosuje właściwe sposoby komunikowania się w zespole.	Stosuje efektywną komunikację i współpracę, aby osiągnąć wspólny cel sprzedaży.	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?

TAK

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Rozpoznawanie różnic w charakterach i budowanie świadomości. Style komunikacji w zespole. Interaktywne ćwiczenie, w którym uczestnicy zostaną podzieleni na małe grupy i otrzymają różne style komunikacji do odegrania w krótkich scenkach sytuacyjnych. Po każdej scenie prowadzona jest dyskusja, w której uczestnicy podzielą się swoimi odczuciami na temat tego, jak się czuli, komunikując się w danym stylu i jak odbierali komunikację innych. Trudności lub ułatwienia wynikające z różnych stylów komunikacji w zespole.

Metody pracy: Miniwykład. Ćwiczenia. Prezentacja. Dyskusja.

Moduł 2. Empatia i zrozumienie. Analiza typowych sytuacji komunikacyjnych w miejscu pracy (np. przekazywanie zadań, udzielanie informacji zwrotnej, zgłaszanie problemów). Jak pracownicy słuchają siebie nawzajem i czy okazują empatię. Wykorzystanie krótkich nagrań audio (bez wizji, aby skupić się na słuchaniu). Znaczenie aktywnego słuchania (potwierdzanie zrozumienia, zadawanie pytań doprecyzowujących, okazywanie zainteresowania) i empatii (rozumienie i uwzględnianie perspektywy drugiej osoby) w budowaniu efektywnej komunikacji i pozytywnej atmosfery w zespole.

Metody pracy: Miniwykład. Ćwiczenia. Analiza przypadku. Prezentacja.

Moduł 3. Informacja zwrotna i rozwiązywanie konfliktów. Zasady udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej (model SBI: Sytuacja, Zachowanie, Wpływ) oraz kroki w rozwiązywaniu konfliktów (np. identyfikacja problemu, wysłuchanie obu stron, poszukiwanie wspólnego rozwiązania). Jak unikać oskarżeń i skupiać się na faktach i rozwiązaniach. Uczestnicy w parach będą ćwiczyć udzielanie sobie nawzajem konstruktywnej informacji zwrotnej na podstawie przygotowanych scenariuszy. Symulowanie prostych sytuacji konfliktowych i podejmowanie prób zastosowania omówionych kroków w celu ich rozwiązania.

Metody pracy: Miniwykład. Ćwiczenia. Analiza.

Moduł 4. Budowanie motywacji poprzez komunikację i współpracę. Zrozumienie Unikalnej Wartości Lokalności. Co wyróżnia lokalną markę spośród dużych sieci? Potencjalna przewaga marki lokalnej związana z bliskością, zaufaniem i osobistym podejściem do klienta. Efektywna komunikacja i współpraca w celu osiągnięcia wspólnego celu (np. prosta gra symulacyjna, zadanie logiczne do rozwiązania w grupie). Wpływ komunikacji na poziom motywacji i efektywność zespołu. Burza mózgów, w której uczestnicy podzielą się pomysłami na to, jak na co dzień, poprzez komunikację, mogą wzajemnie się motywować i budować pozytywne relacje w pracy.

Metody pracy: Miniwykład. Ćwiczenia. Analiza. Burza mózgów.

Podsumowanie i ewaluacja. Post-test.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	11-12-2025	09:00	09:20	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 9 Moduł 1. Rozpoznawanie różnic	Paweł Stróżyk	11-12-2025	09:20	10:50	01:30
3 z 9 Przerwa.	Paweł Stróżyk	11-12-2025	10:50	11:05	00:15
4 z 9 Moduł 2. Empatia i zrozumienie.	Paweł Stróżyk	11-12-2025	11:05	12:35	01:30
5 z 9 Przerwa.	Paweł Stróżyk	11-12-2025	12:35	12:50	00:15
6 z 9 Moduł 3. Informacja zwrotna ...	Paweł Stróżyk	11-12-2025	12:50	14:20	01:30
7 z 9 Przerwa obiadowa.	Paweł Stróżyk	11-12-2025	14:20	14:50	00:30
8 z 9 Moduł 4. Budowanie motywacji...	Paweł Stróżyk	11-12-2025	14:50	16:20	01:30
9 z 9 Podsumowanie i ewaluacja. Post-test.	-	11-12-2025	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 330,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	233,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	233,00 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 (prezentacja multimedialna, skrypt itp.) drogą mailową na dzień przed rozpoczęciem szkolenia.

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.

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma link aktywacyjny do platformy szkoleniowej, aktywacja umożliwi uczestnictwo w szkoleniu. Podczas logowania się do platformy (system prosi tylko o podanie: imienia, e-maila i hasła) w celu jednoznacznego zidentyfikowania uczestnika szkolenia wymagane jest podanie imienia i nazwiska uczestnika.

Lista obecności na szkoleniu będzie sporządzona na podstawie pisemnych potwierdzeń uczestników szkolenia o ich uczestnictwie w szkoleniu oraz dodatkowo na podstawie potwierdzenia obecności na czacie.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut).

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).

Warunki techniczne

Szkolenia odbywają się na platformie ClickMeeting w formie Webinaru.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

Każdy komputer używany na co dzień będzie wystarczający do uczestnictwa w usłudze rozwojowej. Rekomendujemy udział w szkoleniu za pośrednictwem komputera. Tablet a zwłaszcza smartfon może być mniej praktyczny ze względu na wielkość ekranu.

1. Komputer/laptop – najlepiej, procesor Intel Core od i3 w górę, zalecane 4 GB RAM lub więcej, tablet 3 GB RAM lub smartfon.
2. Stałe łącze internetowe w dowolnej technologii – światłowód, GSM 3G lub 4G/L TE, Internet kablowy, zalecane min. 3 Mb/s w zakresie pobierania i wysyłania danych.
3. W miarę możliwości najnowszy system operacyjny: Windows 10 lub 8, 7, Vista z SP1; macOS X z macOS 10.7 lub nowszy, iOS 10 lub nowszy lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay, Android w wersji 4.0.4 lub nowszy w przypadku tabletów lub inne systemy operacyjne dające pewność odbioru transmisji bez zakłóceń.
4. Dowolna przeglądarka internetowa (zalecana Chrome lub Mozilla FireFox).
5. Głośniki lub słuchawki.

W trakcie szkolenia dostęp do wizji i dźwięku mają tylko trenerzy, uczestnicy szkolenia mogą komunikować się jedynie za pomocą czatu.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line ważny jest tylko w dniu szkolenia.

Do każdego szkolenia przypisany jest oddzielny link.

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800