

Polski Instytut
Treningu MentalnegoPOLSKI INSTYTUT
TRENINGU
MENTALNEGO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

517 ocen

**Fundamenty skutecznej sprzedaży:
psychologia relacji i wpływu na klienta**

Numer usługi 2025/08/27/121120/2965345

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 12.09.2025 do 15.09.2025

4 300,00 PLN brutto

4 300,00 PLN netto

215,00 PLN brutto/h

215,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

**Grupa docelowa szkolenia: „Fundamenty skutecznej sprzedaży:
budowanie relacji z klientem”****1. Specjaliści ds. sprzedaży i doradcy klienta**

Osoby zajmujące się sprzedażą B2B i B2C, które chcą poprawić swoje umiejętności budowania relacji z klientami.

2. Pracownicy obsługi klienta

Specjaliści zajmujący się utrzymywaniem kontaktu z klientami, rozwiązywaniem ich problemów i budowaniem lojalności.

3. Menedżerowie i liderzy zespołów sprzedażowych

Kadra kierownicza, która chce wdrożyć w zespołach sprzedażowych podejście relacyjne i rozwijać kompetencje komunikacyjne swoich pracowników.

4. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)

Przedsiębiorcy szukający skutecznych technik sprzedaży i sposobów na utrzymanie klientów.

5. Osoby rozpoczynające karierę w sprzedaży

Nowi pracownicy, którzy chcą zdobyć wiedzę na temat podstaw sprzedaży i budowania relacji z klientami.

6. Firmy usługowe i handlowe

Zespoły sprzedażowe w branżach takich jak: e-commerce, retail

Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Cele szkolenia jest przygotowanie uczestnika samodzielnego prowadzenia rozmów handlowych, biznesowych oraz negocjacji. Nauka podstawowych metod i technik sprzedaży, komunikacji i preswazji oraz skuteczna ochrona przed naciskiem i manipulacją ze strony kontrahenta. Rozpoznanie ukrytych intencji i reagowanie w sytuacjach konfliktowych, aby uzyskać kompromis lub finalizować sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje potrzeby klienta i dostosowuje ofertę	Rozpoznaje różne typy klientów oraz ich potrzeby, motywacje i oczekiwania.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania odpowiednich pytań, by lepiej rozumieć klientów i dostarczać im dopasowane rozwiązania.	Test teoretyczny
Budować i utrzymywać trwałe relacje z klientami	Stosuje techniki budowania zaufania, które pozwolą na tworzenie długoterminowych relacji z klientami.	Test teoretyczny
Skutecznie negocjuje i rozwiązuje obiekcje	Prowadzi skuteczne negocjacje, dbając o obopólne korzyści i prowadząc rozmowy w duchu win-win.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje techniki storytellingu w sprzedaży	Opowiada angażujące historie o produkcie lub usłudze, które przekonują klientów i budują emocjonalne powiązanie z oferowanymi rozwiązaniami.	Test teoretyczny
	worzyć i prezentować narracje, które wzmacniają wrażenie wartości i unikalności oferty.	Test teoretyczny
Doskonali komunikację interpersonalną w kontekście sprzedaży	Efektywnie komunikować ofertę w sposób przystępny i zrozumiały dla klienta	Test teoretyczny
Stosuje praktyczne narzędzia sprzedażowe	Wykorzystuje zdobytą wiedzę i umiejętności w codziennej pracy, wdrażając narzędzia i techniki sprzedaży relacyjnej w oparciu o zaufanie, długoterminową współpracę oraz indywidualne potrzeby 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?

TAK

Program

Dzień 1: Psychologia relacji i decyzji zakupowych

Moduł 1 Psychologia klienta – mechanizmy podejmowania decyzji

Omówienie kluczowych procesów psychologicznych wpływających na decyzje zakupowe. Analiza potrzeb i motywacji klientów oraz ich wpływ na skuteczność sprzedaży.

Moduł 2 Budowanie relacji i zaufania w sprzedaży

Strategie budowania trwałych relacji z klientami oparte na psychologii zaufania. Techniki rozpoznawania i dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów klientów.

Dzień 2: Perswazja i negocjacje w sprzedaży

Moduł 3 Siła perswazji – jak wpływać na klientów etycznie i skutecznie

Wprowadzenie do zasad perswazji według Cialdiniego i ich praktyczne zastosowanie w sprzedaży. Tworzenie sugestywnych komunikatów i ćwiczenia z perswazji w praktyce.

Moduł 4 Skuteczne negocjacje – strategie i techniki

Przegląd kluczowych strategii negocjacyjnych i dopasowanie ich do różnych typów klientów. Ćwiczenia praktyczne w prowadzeniu rozmów negocjacyjnych.

Moduł 5 Jak radzić sobie z obiekcjami i oporem klienta

Techniki neutralizowania obiekcji klientów i skutecznego odpowiadania na trudne pytania. Psychologia reakcji na odmowę i sposoby ponownego zaangażowania klienta.

Dzień 3: Komunikacja i finalizacja sprzedaży

Moduł 6 Skuteczna komunikacja w sprzedaży – werbalna i niewerbalna

Rola mowy ciała, tonu głosu i języka w budowaniu autorytetu i przekonywaniu klienta. Ćwiczenia praktyczne z analizy komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Moduł 7 Finalizacja sprzedaży i budowanie lojalności klienta

Techniki zamykania sprzedaży i zwiększania wartości transakcji. Budowanie długoterminowych relacji z klientami oraz sposoby utrzymywania lojalności po dokonaniu zakupu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Psychologia klienta – mechanizmy podejmowania decyzji	Dariusz Wresilo	12-09-2025	09:00	11:30	02:30
2 z 10 Budowanie relacji i zaufania w sprzedaży	Dariusz Wresilo	12-09-2025	11:30	13:00	01:30
3 z 10 Przerwa obiadowa	Dariusz Wresilo	12-09-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Siła perswazji – jak wpływać na klientów etycznie i skutecznie	Dariusz Wreśiło	12-09-2025	14:00	17:00	03:00
5 z 10 Skuteczne negocjacje – strategię i techniki	Dariusz Wreśiło	13-09-2025	09:00	11:00	02:00
6 z 10 Jak radzić sobie z obiekcjami i oporem klienta	Dariusz Wreśiło	13-09-2025	11:00	14:00	03:00
7 z 10 Skuteczna komunikacja w sprzedaży – werbalna i niewerbalna	Dariusz Wreśiło	15-09-2025	09:00	12:00	03:00
8 z 10 Przerwa obiadowa	Dariusz Wreśiło	15-09-2025	13:00	14:00	01:00
9 z 10 Finalizacja sprzedaży i budowanie lojalności klienta	Dariusz Wreśiło	15-09-2025	14:00	16:00	02:00
10 z 10 Podsumowanie, sesja pytań i studium przypadku	Dariusz Wreśiło	15-09-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dariusz Wresilo

Dariusz Wresilo - Przedsiębiorca, szkoleniowiec i trener umiejętności miękkich z zakresu komunikacji i perswazji werbalnej oraz niewerbalnej z 9 - letnim dośw. Ekspert wpływu świadomości i podświadomych wzorców zachowań. Od 7 lat prowadzi praktykę hipnoterapeutyczną, treningi mentalne oraz szkoli głównie przedsiębiorców i kadrę zarządzającą. Autor poradnika i mapy "Dynamika Poziomów Świadomości". Występował gościnnie na uczelniach oraz w TV. Przeprowadził ponad 700 godz. warsztatów i szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

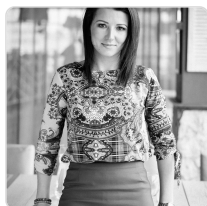
Uczestnicy otrzymają materiały w formie elektronicznej

Warunki techniczne

Usługa prowadzona w formie zdalnej (on-line w czasie rzeczywistym). Aby uczestniczyć w szkoleniu każdy uczestnik musi przygotować we własnym zakresie odpowiedni sprzęt, który zapewni możliwość uzyskania odpowiednich efektów uczenia się:

- PC, laptop lub telefon komórkowy z łączem internetowym (stałe lub mobilne 3G lub 4G/LTE)
- System operacyjny: macOS X z macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z SP1 lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay
- Wbudowany mikrofon/zestaw słuchawkowy dla osób chcących zadawać pytania głosowo (nie przez chat)
- przeglądarka internetowa Chrome lub FireFox

Kontakt



Sylwia Ason

E-mail sylwia.ason@gmail.com

Telefon (+48) 729 835 005