



INSTYTUT
ROZWOJU I NAUKI
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

583 oceny

Mistrz sprzedaży – skuteczne techniki i strategie budowania przewagi rynkowej

Numer usługi 2025/08/27/160205/2965667

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 20.10.2025 do 23.10.2025

5 950,00 PLN brutto

5 950,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: - osób indywidualnych chcących podnieść swoje umiejętności sprzedażowe, - freelancerów i doradców biznesowych, - przedstawicieli handlowych, doradców klienta, sprzedawców B2B i B2C, - osób planujących rozwój kariery w obszarze sprzedaży i negocjacji.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	19-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	34
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

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji sprzedażowych uczestników poprzez rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do skutecznej sprzedaży, prowadzenia negocjacji oraz budowania długofalowych relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza – uczestnik zna i rozumie: etapy procesu sprzedaży i cyklu zakupowego klienta, mechanizmy psychologiczne wpływające na decyzje konsumenckie, techniki negocjacyjne i sposoby radzenia sobie z obiekcjami, zasady stosowania języka korzyści i storytellingu w prezentacji oferty, rolę nowoczesnych narzędzi sprzedażowych (CRM, social selling). Umiejętności – uczestnik potrafi: diagnozować potrzeby klienta i dopasować do nich ofertę, przewodzić rozmowę handlową według sprawdzonej struktury, stosować techniki perswazji, negocjacji i finalizacji sprzedaży, korzystać z narzędzi cyfrowych wspierających sprzedaż, przygotowywać i przeprowadzać profesjonalną prezentację oferty. Kompetencje społeczne – uczestnik jest gotów do: budowania relacji z klientami opartych na zaufaniu i partnerstwie, pracy zespołowej i dzielenia się wiedzą, zachowania asertywności i odporności na stres w procesie sprzedaży, stosowania zasad etyki w sprzedaży, otwartości na feedback i rozwój własnych kompetencji zawodowych.	test wiedzy oceniający zdobyta wiedzę	Test teoretyczny Wywiad swobodny
	ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy	Wywiad swobodny

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

Program szkolenia (moduły):

1. **Psychologia sprzedaży i klienta** – style podejmowania decyzji, motywacje i potrzeby klientów, etyczne techniki perswazji.
2. **Budowanie relacji i zaufania** – komunikacja werbalna i niewerbalna, aktywne słuchanie, odkrywanie potrzeb.
3. **Profesjonalna prezentacja oferty** – struktura rozmowy handlowej, storytelling, język korzyści.
4. **Negocjacje i domykanie sprzedaży** – techniki negocjacyjne, radzenie sobie z obiekcjami, finalizacja transakcji.
5. **Nowoczesne narzędzia sprzedażowe** – social selling (LinkedIn, networking online), CRM, automatyzacja procesów sprzedażowych.
6. **Praktyczne symulacje i case study** – trening rozmów sprzedażowych, analiza realnych sytuacji uczestników, feedback trenera i grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Psychologia klienta – style podejmowania decyzji, motywacje i potrzeby	Iwona Długosz	20-10-2025	08:30	10:00	01:30
2 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	20-10-2025	10:00	10:10	00:10
3 z 29 Etyczne techniki perswazji i wpływu	Iwona Długosz	20-10-2025	10:10	11:40	01:30
4 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	20-10-2025	11:40	11:50	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 29 Komunikacja werbalna i niewerbalna w sprzedaży	Iwona Długosz	20-10-2025	11:50	13:20	01:30
6 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	20-10-2025	13:20	13:30	00:10
7 z 29 Budowanie relacji i zaufania – praktyczne ćwiczenia	Iwona Długosz	20-10-2025	13:30	15:45	02:15
8 z 29 Struktura rozmowy handlowej krok po kroku	Iwona Długosz	21-10-2025	08:30	10:00	01:30
9 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	21-10-2025	10:00	10:10	00:10
10 z 29 Storytelling w sprzedaży – jak budować narrację oferty	Iwona Długosz	21-10-2025	10:10	11:40	01:30
11 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	21-10-2025	11:40	11:50	00:10
12 z 29 Język korzyści i Value Selling	Iwona Długosz	21-10-2025	11:50	13:20	01:30
13 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	21-10-2025	13:20	13:30	00:10
14 z 29 Tworzenie atrakcyjnych prezentacji sprzedażowych	Iwona Długosz	21-10-2025	13:30	15:45	02:15
15 z 29 Techniki negocjacyjne – teoria i przykłady	Iwona Długosz	22-10-2025	08:30	10:00	01:30
16 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	22-10-2025	10:00	10:10	00:10
17 z 29 Radzenie sobie z obiekcjami klienta – symulacje rozmów	Iwona Długosz	22-10-2025	10:10	11:40	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	22-10-2025	11:40	11:50	00:10
19 z 29 Finalizacja sprzedaży – skuteczne metody domykania	Iwona Długosz	22-10-2025	11:50	13:20	01:30
20 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	22-10-2025	13:20	13:30	00:10
21 z 29 Warsztaty z negocjacji – role play i feedback grupowy	Iwona Długosz	22-10-2025	13:30	15:00	01:30
22 z 29 Social Selling – LinkedIn, networking online, budowanie marki osobistej	Iwona Długosz	23-10-2025	08:30	10:00	01:30
23 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	23-10-2025	10:00	10:10	00:10
24 z 29 CRM i automatyzacja procesów sprzedażowych	Iwona Długosz	23-10-2025	10:10	11:40	01:30
25 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	23-10-2025	11:40	11:50	00:10
26 z 29 Analiza case study – realne przykłady sytuacji sprzedażowych	Iwona Długosz	23-10-2025	11:50	13:20	01:30
27 z 29 Przerwa	Iwona Długosz	23-10-2025	13:20	13:30	00:10
28 z 29 Symulacje rozmów sprzedażowych (ćwiczenia praktyczne + feedback)	Iwona Długosz	23-10-2025	13:30	14:50	01:20
29 z 29 Walidacja	-	23-10-2025	14:50	15:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Długosz

Coaching, Doradztwo zawodowe, Zarządzanie, Przedsiębiorczość

Ukończyła szkolenie "Twoja firma". Wykładowca w Instytucie Studiów Podyplomowych Andrago Centrum w Kielcach. Tłumacz języka włoskiego. Pracuje jako doradca finansowy. Prowadzi szereg szkoleń z zakresu ZZL, DiSC, Motywowanie pracowników, Zarządzanie sobą w czasie i organizacja czasu pracy, mała przedsiębiorczość, itp.

- Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Wydział Zarządzania, kierunek Zarządzanie, specjalność Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, studia magisterskie. Temat pracy: „Szkolenia i ich wpływ na rozwój przedsiębiorstw na świętokrzyskim rynku pracy.”
- Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Wydział Zarządzania i Administracji, kierunek Zarządzanie, specjalność Ekonomika i Rozwój Przedsiębiorstwa, studia licencjackie. Temat pracy: „Motywowanie pracowników jako jeden z elementów Zarządzania Zasobami Ludzkimi.”
- Zespół Szkół Ekonomicznych im. Oscara Langego w Kielcach, Technik Hotelarstwa, specjalność Hotelarz.
- Szkolenie Zarządzanie sobą w czasie i motywowanie pracowników - Szkoła w Jeziorku
- Wykładowca na kierunku Doradztwo zawodowe, edukacyjne i coaching karier
- Prowadzenie szkoleń z przedsiębiorczości i doradztwa zawodowego
- Autorskie szkolenie z zakresu motywowania i przełamywania barier komunikacyjnych w przedsiębiorstwie. PGS Artur Widłak
- Disc Trainer w projekcie „Kompetentny menadżer”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf oraz prezentacje PowerPoint w wersji elektronicznej na podany adres email uczestnicy szkolenia mogą otrzymać po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Informacje dodatkowe

Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. W zależności od czasu, potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety .

Warunki techniczne

Zajęcia odbywać będą się zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie Jitsi Meet.

Procesor jednordzeniowy 1 GB lub szybszy Pamięć RAM 1 GB lub większa

: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach: - dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie). - dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie). Oprogramowanie: Urządzenie może ale nie musi mieć zainstalowanej aplikacji Jitsi Meet. Może działać poprzez stronę internetową: <https://meet.jit.si/> System operacyjny: Urządzenie musi działać pod kontrolą jednego z systemów operacyjnych obsługiwany przez komunikator zoom: Android OS 4.0x lub nowszy macOS X 10.7 lub nowszy IOS 7.0 lub nowszy iPadOS 13 lub nowszy Windows 10 Home, Pro, lub Enterprise (Wersja "S" nie jest obsługiwana) Windows 8 or 8.1 Windows 7 Windows Vista with SP1 lub nowszy Windows XP with SP3 lub nowszy Ubuntu 12.04 lub nowszy Mint 17.1 lub nowszy Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy Oracle Linux 6.4 lub nowszy CentOS 6.4 lub nowszy A Fedora 21 lub nowszy OpenSUSE 13.2 lub nowszy ArchLinux (tylko 64-bitowy)

Kontakt



Łukasz Znojek

E-mail biuro@irin.pl

Telefon (+48) 453 049 913