



KJS CAPITAL
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5
845 ocen

Sales Booster – intensywne szkolenie z technik sprzedaży i skutecznej komunikacji z klientem - usługa szkoleniowa kończąca się egzaminem

Numer usługi 2025/08/28/152593/2967951

📍 Kołobrzeg / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 31 h

📅 06.10.2025 do 09.10.2025

5 580,00 PLN brutto

5 580,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób, które wykonują lub zamierzają wykonywać zadania zawodowe związane z bezpośrednią sprzedażą produktów i usług oraz obsługą klienta w punktach handlowych, usługowych lub biurowych.

W szczególności dotyczy to:

- pracowników punktów sprzedaży detalicznej lub hurtowej,
- doradców klienta i specjalistów ds. sprzedaży,
- osób prowadzących działalność gospodarczą w obszarze handlu lub usług,
- osób pełniących funkcje kierownicze w zespołach sprzedażowych,
- osób przygotowujących się do podjęcia zatrudnienia w zawodzie sprzedawcy lub doradcy klienta,
- osób planujących formalne potwierdzenie kompetencji zawodowych w zakresie sprzedaży i obsługi klienta w systemie ZSK.

Szkolenie jest odpowiednie dla osób z różnych branż, w których proces sprzedaży i kontakt z klientem stanowi istotny element pracy (np. handel, usługi, produkcja, finanse, IT, nieruchomości). Usługa nie wymaga wcześniejszego doświadczenia zawodowego, ale zakłada gotowość do pracy w środowisku handlowym i obsł

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

05-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego wykonywania zadań zawodowych w zakresie sprzedaży towarów i usług oraz obsługi klienta w punktach handlowych. Uczestnik nabędzie umiejętności identyfikowania potrzeb klienta, prezentowania oferty, finalizacji transakcji, prowadzenia dokumentacji sprzedażowej oraz przestrzegania procedur i przepisów prawa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- Nawiązuje kontakt z klientem - Identyfikuje potrzeby klienta - Prezentuje ofertę zgodną z oczekiwaniami klienta - Finalizuje transakcję sprzedażową - Prowadzi obsługę posprzedażową - Monitoruje ilość i jakość oferowanych towarów i usług - Ekspozuje towary i materiały promocyjne - Raportuje sprzedaż oraz samodzielnie prowadzi dokumentację sprzedażową	- wyjaśnia pojęcie orientacji na klienta - wymienia zasady nawiązywania kontaktu z klientem i ilustruje je przykładami - wyjaśnia znaczenie stosowania techniki aktywnego słuchania - wyjaśnia znaczenie komunikowania korzyści płynących z oferty - wymienia powody poszerzania sprzedaży - omawia scenariusze - zamknięcia sprzedaży - wymienia regulacje prawne dot. reklamacji, zwrotów - wyjaśnia znaczenie monitorowania ilości i jakości towarów - wymienia kryteria oceny jakości towarów - wymienia etapy procesu zaopatrzenia - omawia zasady przechowywania i rozmieszczania towarów - wymienia zasady ekspozycji towarów, w tym ceny - omawia zasady ekspozycji materiałów promocyjnych - opisuje sposoby dokumentowania sprzedaży - wyjaśnia znaczenie raportowania sprzedaży - wymienia przepisy prawa (finanse, BHP, RODO)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- Nawiązuje kontakt z klientem - Identyfikuje potrzeby klienta - Prezentuje ofertę zgodną z oczekiwaniami klienta - Finalizuje transakcję sprzedażową - Prowadzi obsługę posprzedażową - Raportuje sprzedaż oraz samodzielnie prowadzi dokumentację sprzedażową	- tworzy komunikaty skierowane do klienta dostosowane do sytuacji - formułuje pytania otwarte i pogłębiające - weryfikuje stopień zrozumienia potrzeb klienta, wykorzystując parafrazę - dobiera towar/usługę do oczekiwań klienta - formułuje pytania o opinię klienta - omawia reakcje na wątpliwości klienta - formułuje propozycje poszerzenia zakupu - informuje klienta o dalszych kontaktach - realizuje procedury reklamacyjne - omawia urządzenia techniczne (kasa, terminal itd.)	Obserwacja w warunkach symulowanych
- Nawiązuje kontakt z klientem - Identyfikuje potrzeby klienta - Prezentuje ofertę zgodną z oczekiwaniami klienta - Finalizuje transakcję sprzedażową - Prowadzi obsługę posprzedażową - Monitoruje ilość i jakość oferowanych towarów i usług - Ekspozuje towary i materiały promocyjne - Raportuje sprzedaż oraz samodzielnie prowadzi dokumentację sprzedażową	- omawia wpływ wizerunku sprzedawcy na relacje z klientem - przytacza przykłady zachowań sprzedawcy - weryfikuje stopień zrozumienia potrzeb klienta (parafraza) - uzasadnia cenę odwołując się do cech i rynku - omawia reakcje na wątpliwości klienta - omawia sposoby podtrzymywania relacji z klientem - uzasadnia dbałość o wygląd sali sprzedażowej - omawia urządzenia techniczne - opisuje sposoby dokumentowania sprzedaży - wymienia etapy procesu zaopatrzenia	Debata swobodna

Kwalifikacje

Kwalifikacje zarejestrowane w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji

Kwalifikacje	Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca
Kod kwalifikacji w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji	12639
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	KJS CAPITAL SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	KJS CAPITAL SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

- **Dzień 1 – Fundamenty sprzedaży (8h)**
 - Rola sprzedawcy i proces sprzedaży
 - Nawiązywanie kontaktu z klientem
 - Identyfikacja potrzeb klienta
 - Ćwiczenia symulacyjne
- **Dzień 2 – Techniki sprzedaży i finalizacja (8h)**
 - Prezentacja oferty i język korzyści
 - Radzenie sobie z obiekcjami
 - Finalizowanie transakcji
 - Symulacje sprzedażowe
- **Dzień 3 – Obsługa klienta w punkcie handlowym (8h)**
 - Standardy obsługi klienta
 - Komunikacja z trudnym klientem
 - Merchandising i ekspozycja towarów
 - Symulacje pracy w punkcie handlowym
- **Dzień 4 – Obsługa posprzedażowa i administracja (7h)**
 - Obsługa posprzedażowa, reklamacje i zwroty
 - Raportowanie sprzedaży i dokumentacja
 - Urządzenia techniczne w punkcie sprzedaży
- **Walidacja (3h):** test z automatycznie generowanym wynikiem(1h), symulacja (1h), rozmowa podsumowująca (1h)

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.

W ciągu dnia zostały uwzględnione przerwy o łącznej długości 120 minut które nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Teoria: 17 h dydaktycznych (12 h 45 min zegarowych)

Praktyka: 14 h dydaktycznych (10 h 30 min zegarowych)

Przerwy: 8 h zegarowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 45 Wprowadzenie, cele, orientacja na klienta	Jarosław Pudełek	06-10-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 45 Proces sprzedaży i rola sprzedawcy	Jarosław Pudełek	06-10-2025	08:45	09:30	00:45
3 z 45 Przerwa krótka	Jarosław Pudełek	06-10-2025	09:30	09:45	00:15
4 z 45 Nawiązywanie kontaktu – teoria i przykłady	Jarosław Pudełek	06-10-2025	09:45	10:30	00:45
5 z 45 Ćwiczenia: komunikaty i zachowania sprzedawcy	Jarosław Pudełek	06-10-2025	10:30	11:15	00:45
6 z 45 Identyfikacja potrzeb klienta – pytania otwarte i pogłębiające	Jarosław Pudełek	06-10-2025	11:15	12:00	00:45
7 z 45 Aktywne słuchanie i parafraza	Jarosław Pudełek	06-10-2025	12:00	12:30	00:30
8 z 45 Przerwa krótka	Jarosław Pudełek	06-10-2025	12:30	12:45	00:15
9 z 45 Psychologia klienta – motywacje zakupowe	Jarosław Pudełek	06-10-2025	12:45	13:30	00:45
10 z 45 Przerwa obiadowa	Jarosław Pudełek	06-10-2025	13:30	15:00	01:30
11 z 45 Case study: przykłady potrzeb klientów	Jarosław Pudełek	06-10-2025	15:00	15:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 45 Budowanie oferty pod potrzeby klienta, podsumowanie dnia	Jarosław Pudełek	06-10-2025	15:45	16:00	00:15
13 z 45 Prezentacja oferty – język korzyści	Jarosław Pudełek	07-10-2025	08:00	08:45	00:45
14 z 45 Dobór towarów/usług do potrzeb klienta	Jarosław Pudełek	07-10-2025	08:45	09:30	00:45
15 z 45 Przerwa krótka	Jarosław Pudełek	07-10-2025	09:30	09:45	00:15
16 z 45 Reakcja na wątpliwości klienta, poszerzanie sprzedaży	Jarosław Pudełek	07-10-2025	09:45	10:30	00:45
17 z 45 Symulacje: prezentacja oferty i upselling	Jarosław Pudełek	07-10-2025	10:30	11:15	00:45
18 z 45 Finalizowanie transakcji – scenariusze zamknięcia	Jarosław Pudełek	07-10-2025	11:15	12:00	00:45
19 z 45 Obsługa posprzedażowa – reklamacje i zwroty	Jarosław Pudełek	07-10-2025	12:00	12:30	00:30
20 z 45 Przerwa krótka	Jarosław Pudełek	07-10-2025	12:30	12:45	00:15
21 z 45 Procedury reklamacyjne – ćwiczenia praktyczne	Jarosław Pudełek	07-10-2025	12:45	13:30	00:45
22 z 45 Przerwa obiadowa	Jarosław Pudełek	07-10-2025	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 45 Role play: finalizacja i obsługa posprzedażowa	Jarosław Pudełek	07-10-2025	15:00	15:45	00:45
24 z 45 Analiza scenek, feedback, podsumowanie dnia	Jarosław Pudełek	07-10-2025	15:45	16:00	00:15
25 z 45 Standardy obsługi klienta w punkcie handlowym	Jarosław Pudełek	08-10-2025	08:00	08:45	00:45
26 z 45 Komunikacja z trudnym klientem	Jarosław Pudełek	08-10-2025	08:45	09:30	00:45
27 z 45 Przerwa krótka	Jarosław Pudełek	08-10-2025	09:30	09:45	00:15
28 z 45 Merchandising – zasady ekspozycji towarów	Jarosław Pudełek	08-10-2025	09:45	10:30	00:45
29 z 45 Materiały promocyjne – zasady użycia	Jarosław Pudełek	08-10-2025	10:30	11:15	00:45
30 z 45 Ćwiczenia praktyczne: układanie i ekspozycja	Jarosław Pudełek	08-10-2025	11:15	12:00	00:45
31 z 45 Monitorowanie jakości i ilości towarów	Jarosław Pudełek	08-10-2025	12:00	12:30	00:30
32 z 45 Przerwa krótka	Jarosław Pudełek	08-10-2025	12:30	12:45	00:15
33 z 45 Scenariusze pracy sprzedawcy (role play)	Jarosław Pudełek	08-10-2025	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 45 Przerwa obiadowa	Jarosław Pudełek	08-10-2025	13:30	15:00	01:30
35 z 45 Symulacje obsługi klienta w sklepie	Jarosław Pudełek	08-10-2025	15:00	15:45	00:45
36 z 45 Raportowanie sprzedaży – podsumowanie dnia	Jarosław Pudełek	08-10-2025	15:45	16:00	00:15
37 z 45 Dokumentacja sprzedażowa i stan magazynu	Jarosław Pudełek	09-10-2025	08:00	08:45	00:45
38 z 45 Urządzenia techniczne (kasa, terminal, system IT)	Jarosław Pudełek	09-10-2025	08:45	09:30	00:45
39 z 45 Przerwa krótka	Jarosław Pudełek	09-10-2025	09:30	09:45	00:15
40 z 45 Bezpieczeństwo finansowe, BHP, RODO	Jarosław Pudełek	09-10-2025	09:45	10:30	00:45
41 z 45 Ćwiczenia praktyczne – obsługa dokumentacji	Jarosław Pudełek	09-10-2025	10:30	11:15	00:45
42 z 45 Przygotowanie do walidacji (omówienie kryteriów)	Jarosław Pudełek	09-10-2025	11:15	12:00	00:45
43 z 45 Walidacja: test teoretyczny	-	09-10-2025	12:00	13:00	01:00
44 z 45 Walidacja: symulacja sprzedaży	-	09-10-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
45 z 45 Walidacja: rozmowa podsumowująca z komisją	-	09-10-2025	14:00	15:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 580,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	300,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jarosław Pudełek

Certyfikowany Trener Biznesu, absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, menedżer z ponad 19-letnim doświadczeniem w obszarze sprzedaży, obsługi klienta oraz zarządzania sprzedażą. Specjalizuje się w budowaniu efektywnych zespołów, rozwijaniu kompetencji menedżerskich, doskonaleniu komunikacji oraz podnoszeniu efektywności osobistej i biznesowej. Posiada ponad 21 500 godzin doświadczenia szkoleniowego oraz sesji rozwojowych, które zrealizował dla ponad 27 600 uczestników, w tym ponad 4 500 menedżerów. Jest założycielem i Dyrektorem Zarządzającym Coaching Center Sp. z o.o. oraz Prezesem Zarządu Fundacji „Strefa Szkoleń”. Pełni również funkcję międzynarodowego konsultanta badań osobowości zawodowej

Facet5™ oraz Insightful Profiler™ (iP121). Współautor innowacyjnych symulacji biznesowych „Sycylia™” oraz „Czas na kawę™”, opartych na metodach Activity-Based Learning. Autor książki „Zostań Mistrzem Sprzedaży Telefonicznej”, która sprzedała się w nakładzie przekraczającym 5 000 egzemplarzy. Publikuje w uznanych mediach branżowych i gospodarczych, takich jak Rzeczpospolita, Puls Biznesu, Gazeta Prawna, Manager24, PulsHR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu. Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w 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. Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Informacje dodatkowe

Osoba przeprowadzająca usługę szkoleniową to Pan Jarosław Pudełek.

Możliwość zastosowania zwolnienia z podatku VAT dla Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70% (na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

Adres

ul. Henryka Sienkiewicza 10/210
78-100 Kołobrzeg
woj. zachodniopomorskie

Szkolenie będzie realizowane stacjonarnie w siedzibie KJS Capital Sp. z o.o. przy ul. Sienkiewicza 10/210 w Kołobrzegu, w budynku Sanitechu – II piętro. Sala szkoleniowa jest w pełni wyposażona w niezbędny sprzęt multimedialny (duży ekran - telewizor, tablica, dostęp do Internetu), klimatyzowana, z dostępem do kuchni i zaplecza sanitarnego. Obiekt jest przystosowany do prowadzenia szkoleń biznesowych i administracyjnych, znajduje się w dogodnej lokalizacji komunikacyjnej – blisko centrum miasta, z dostępem do bezpłatnych miejsc parkingowych. Szkolenie odbywa się w kameralnej, komfortowej atmosferze sprzyjającej nauce, z zapewnionym dostępem do napojów i materiałów biurowych.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Karolina Pułjan

E-mail karolina.puljan@kjscapital.pl



Telefon (+48) 690 636 058