



Innowacyjna sprzedaż – jak sprzedawać inaczej niż konkurencja. Usługa zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2025/09/02/7675/2978677

5 200,00 PLN brutto
5 200,00 PLN netto
162,50 PLN brutto/h
162,50 PLN netto/h

Zakłady Badań i
Atestacji "ZETOM"
im. prof. F. Stauba w
Katowicach Spółka
z ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

5 803 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 22.10.2025 do 30.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

- handlowcy
- doradcy
- sprzedawcy
- przedstawiciele handlowi
- pracownicy bez doświadczenia wdrażani do działań sprzedażowych

Szkolenie skierowane jest do osób, które:

- pracują w sprzedaży lub obsłudze klienta
- realizują zadania związane ze sprzedażą, budowaniem relacji i dostosowywaniem się do zmian rynkowych,
- posiadają podstawową wiedzę z zakresu sprzedaży i komunikacji,
- są gotowe rozwijać umiejętności miękkie: elastyczność, odporność psychiczną i relacyjność.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

21-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

32

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestników umiejętności projektowania i realizowania nowoczesnych, nieszablonowych działań sprzedażowych, z wykorzystaniem innowacyjnych narzędzi, kanałów komunikacji i technik wyróżniających ofertę na tle konkurencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚCI: Tworzy ofertę sprzedażową w sposób wyróżniający się od konkurencji	Opracowuje unikalną propozycję wartości zawierającą różnicujące komunikaty i przykłady korzyści dla klienta	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Posługuje się językiem wartości i storytellingiem w komunikacji sprzedażowej	Stosuje elementy opowieści (storytelling, metafora, porównanie) w przygotowanej wiadomości lub prezentacji sprzedażowej	Test teoretyczny
WIEDZA: Opisuje trendy rynkowe	Charakteryzuje jakie są aktualne i przyszłe trendy w sprzedaży.	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Skutecznie współpracuje z innymi członkami zespołu sprzedażowego.	Angażuje się w pracę zespołową, aby wdrożyć innowacyjne strategie sprzedaży.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ: Analizuje działania konkurencji	Śledzi i interpretuje działania konkurencji w celu wsparcia strategii sprzedażowej.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ: Stosuje technologie w sprzedaży	Wdraża technologie wspierające sprzedaż, takie jak CRM, marketing automation itp.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ: Przejawia kreatywność w podejściu do sprzedaży	Opracowuje pomysły na innowacyjne strategie sprzedaży.	Test teoretyczny
WIEDZA: Wyjaśnia różnice w podejściu do sprzedaży w zależności od branży	Prezentuje zróżnicowane podejścia do sprzedaży dostosowane do specyfiki branży.	Test teoretyczny
WIEDZA: Uwzględnia rolę personalizacji jako istotny element strategii sprzedażowej.	Omawia techniki personalizacji oferty oraz dostosowywania komunikacji do indywidualnych potrzeb klientów.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Podejmuje świadome decyzje dotyczące wdrażania innowacyjnych metod sprzedaży, uwzględniając opinie zespołu oraz potrzeby klientów.	Wybiera i wdraża nowatorskie strategie sprzedaży, biorąc pod uwagę sugestie zespołu oraz oczekiwania klientów.	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: Wprowadzenie do Innowacyjnej Sprzedaży

- Wprowadzenie do tematu szkolenia**
 - Krótkie wprowadzenie do nowoczesnych metod sprzedaży
 - Dlaczego innowacyjność jest kluczem do sukcesu w sprzedaży?
- Zrozumienie innowacyjnych metod sprzedaży**
 - Czym różni się innowacyjna sprzedaż od tradycyjnej?
 - Wykorzystanie nowych technologii w sprzedaży (CRM, marketing automation)
 - Personalizacja oferty jako klucz do skutecznej sprzedaży
- Analiza rynku i konkurencji**
 - Narzędzia do analizy konkurencji
- Psychologia sprzedaży**
 - Techniki perswazji i wpływu w sprzedaży
 - Role storytellingu w sprzedaży

Dzień 2: Praktyczne Aspekty Innowacyjnej Sprzedaży

- Segmentacja rynku i targetowanie klientów**
 - Metody segmentacji rynku
 - Tworzenie profili klientów
 - Jak dobrać odpowiednią strategię sprzedaży w zależności od segmentu rynku?

2. Technologie wspierające sprzedaż

- Narzędzia technologiczne w sprzedaży: CRM, analityka danych, automatyzacja marketingu

3. Tworzenie innowacyjnych ofert sprzedażowych

- Jak opracować ofertę, która wyróżnia się na tle konkurencji?

4. Zastosowanie technik negocjacyjnych w sprzedaży

- Zasady skutecznych negocjacji
- Jak osiągać najlepsze wyniki sprzedaży dzięki negocjacjom?

Dzień 3: Budowanie Relacji z Klientem i Optymalizacja Procesu Sprzedaży

1. Budowanie długotrwałych relacji z klientami

- Kluczowe zasady budowania lojalności klienta
- Zastosowanie marketingu relacyjnego i CRM
- Jak utrzymywać kontakt z klientem po sprzedaży?

2. Mierzenie efektywności sprzedaży

- Jak oceniać skuteczność działań sprzedażowych?
- Narzędzia do monitorowania wyników sprzedażowych

3. Adaptacja do zmieniającego się rynku

- Jak reagować na zmiany w zachowaniach klientów?
- Dostosowanie strategii sprzedażowej do dynamicznego rynku

Dzień 4: Rozwój kompetencji sprzedawcy

1. Zarządzanie zmianą w zespole sprzedażowym

- Psychologia zmiany – jak przygotować zespół na innowacje
- Komunikacja i zaangażowanie pracowników
- Przykłady skutecznego zarządzania zmianą

2. Kompetencje przyszłości w sprzedaży

- Rozwój kompetencji cyfrowych, analitycznych i interpersonalnych
- Samoświadomość, elastyczność, odporność psychiczna
- Trudne rozmowy z klientem – jak zachować innowacyjne podejście?
- Walidacja

Szkolenie obejmuje 32 godziny, przy czym każda godzina trwa 45 minut. Każdego dnia zajęć przewidziana jest 15-minutowa przerwa.

Przerwy są wliczone do czasu trwania usługi.

Program kończy się walidacją w formie testu teoretycznego.

Wybrana metoda walidacji umożliwia zweryfikowanie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych (postaw).

Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania oceny efektów uczenia się.

Minimalny poziom kwalifikowalności poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy wynosi 80%

Szkolenie obejmuje:

16h zajęć teoretycznych (wykład) + 15h zajęć praktycznych (ćwiczenia) + 1h walidacji = 32h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 33

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 33 Krótkie wprowadzenie do nowoczesnych metod sprzedaży - wykład.	Marta Głowacka	22-10-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 33 Dlaczego innowacyjność jest kluczem do sukcesu w sprzedaży?- wykład.	Marta Głowacka	22-10-2025	08:45	09:30	00:45
3 z 33 Czym różni się innowacyjna sprzedaż od tradycyjnej?- wykład.	Marta Głowacka	22-10-2025	09:30	10:15	00:45
4 z 33 Wykorzystanie nowych technologii w sprzedaży (CRM, marketing automation)- wykład.	Marta Głowacka	22-10-2025	10:15	11:00	00:45
5 z 33 Personalizacja oferty jako klucz do skutecznej sprzedaży- wykład.	Marta Głowacka	22-10-2025	11:00	11:45	00:45
6 z 33 Przerwa	Marta Głowacka	22-10-2025	11:45	12:00	00:15
7 z 33 Narzędzia do analizy konkurencji- wykład	Marta Głowacka	22-10-2025	12:00	12:45	00:45
8 z 33 Techniki perswazji i wpływu w sprzedaży - ćwiczenia.	Marta Głowacka	22-10-2025	12:45	13:30	00:45
9 z 33 Role storytellingu w sprzedaży- ćwiczenia.	Marta Głowacka	22-10-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 33 Metody segmentacji rynku- wykład.	Marta Głowacka	23-10-2025	08:00	08:45	00:45
11 z 33 Tworzenie profili klientów- ćwiczenia.	Marta Głowacka	23-10-2025	08:45	09:30	00:45
12 z 33 Jak dobrać odpowiednią strategię sprzedaży w zależności od segmentu rynku? - wykład.	Marta Głowacka	23-10-2025	09:30	10:15	00:45
13 z 33 Narzędzia technologiczne w sprzedaży: CRM, analityka danych, automatyzacja marketingu- wykład.	Marta Głowacka	23-10-2025	10:15	11:00	00:45
14 z 33 Jak opracować ofertę, która wyróżnia się na tle konkurencji? - ćwiczenia.	Marta Głowacka	23-10-2025	11:00	11:45	00:45
15 z 33 Przerwa	Marta Głowacka	23-10-2025	11:45	12:00	00:15
16 z 33 Zasady skutecznych negocjacji- wykład.	Marta Głowacka	23-10-2025	12:00	12:45	00:45
17 z 33 Jak osiągać najlepsze wyniki sprzedaży dzięki negocjacjom? - ćwiczenia.	Marta Głowacka	23-10-2025	12:45	14:00	01:15
18 z 33 Kluczowe zasady budowania lojalności klienta- wykład.	Marta Głowacka	29-10-2025	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 33 Zastosowanie marketingu relacyjnego i CRM- wykład.	Marta Głowacka	29-10-2025	08:45	09:30	00:45
20 z 33 Jak utrzymywać kontakt z klientem po sprzedaży? - ćwiczenia.	Marta Głowacka	29-10-2025	09:30	10:15	00:45
21 z 33 Jak oceniać skuteczność działań sprzedażowych?- wykład.	Marta Głowacka	29-10-2025	10:15	11:00	00:45
22 z 33 Narzędzia do monitorowania wyników sprzedażowych- wykład.	Marta Głowacka	29-10-2025	11:00	11:45	00:45
23 z 33 Przerwa	Marta Głowacka	29-10-2025	11:45	12:00	00:15
24 z 33 Jak reagować na zmiany w zachowaniach klientów?- ćwiczenia.	Marta Głowacka	29-10-2025	12:00	12:45	00:45
25 z 33 Dostosowanie strategii sprzedażowej do dynamicznego rynku - ćwiczenia.	Marta Głowacka	29-10-2025	12:45	14:00	01:15
26 z 33 Psychologia zmiany – jak przygotować zespół na innowacje- wykład.	Marta Głowacka	30-10-2025	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 33 Komunikacja i zaangażowanie pracowników - ćwiczenia.	Marta Głowacka	30-10-2025	08:45	09:30	00:45
28 z 33 Przykłady skutecznego zarządzania zmianą - ćwiczenia.	Marta Głowacka	30-10-2025	09:30	10:15	00:45
29 z 33 Rozwój kompetencji cyfrowych, analitycznych i interpersonalnych - ćwiczenia.	Marta Głowacka	30-10-2025	10:15	11:45	01:30
30 z 33 Przerwa	Marta Głowacka	30-10-2025	11:45	12:00	00:15
31 z 33 Samoświadomość, elastyczność, odporność psychiczna - wykład.	Marta Głowacka	30-10-2025	12:00	12:45	00:45
32 z 33 Trudne rozmowy z klientem – jak zachować innowacyjne podejście? - ćwiczenia.	Marta Głowacka	30-10-2025	12:45	13:30	00:45
33 z 33 Walidacja	-	30-10-2025	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

162,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Głowacka

Dwukrotnie ukończyła studia magisterskie na Uniwersytecie Śląskim. Właścicielka firmy tłumaczeniowo-szkoleniowej, specjalizującej się w tłumaczeniach ustnych i pisemnych (EN-PL-EN), szkoleniach, coachingach oraz warsztatach rozwoju osobistego. Akredytowany coach ACC ICF oraz certyfikowany trener CFC i Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 30 ukończonych szkoleń z zakresu motywacji, zarządzania stresem, work-life balance, komunikacji, zarządzania oraz obsługi nowoczesnych narzędzi informatycznych. Ma ponad 120 godz. doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia, obejmujących przygotowanie organizacji do wyzwań rynku pracy, zrównoważone zarządzanie potencjałem pracowników, zarządzanie zmianami wynikającymi z przeobrażeń na rynku pracy oraz rozwój kompetencji przywódczych, komunikacji i asertywności. Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów oraz sesji coachingowych, wspierających rozwój zawodowy i osobisty. Doświadczenie zdobywała również w sektorze handlowym jako doradca handlowy i specjalista ds. pozyskiwania klientów. Jest osobą otwartą, elastyczną i samodzielną, z umiejętnością budowania pozytywnych relacji i efektywnej pracy zespołowej. Kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma niezbędne materiały w formie papierowej.

Informacje dodatkowe

Ujęte godziny szkolenia są godzinami dydaktycznymi i tj. godzina = 45 minut.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania 80% punktów z testu wiedzy

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Przyjęta metoda walidacji - test teoretyczny w pełni pozwala na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedzy, umiejętności i kompetencje społeczne.

Przebieg walidacji: walidator jest obecny w trakcie walidacji. Weryfikuje testy w trakcie procesu walidacji w trakcie trwania ostatniego modułu szkolenia. Walidator jest autorem testu. Wyniki walidacji Uczestnicy poznają na koniec procesu walidacji

Warunki techniczne

Podstawa prawna zwolnienia z naliczenia podatku VAT - stawka ZW – podstawa: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2023 r. poz. 955 tekst jednolity z późn.zm.)

Walidacja zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy ZOOM.

Warunki techniczne

- urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami;
- procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS;
- aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry:
- dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s;

Uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Program darmowy.

Link do programu: <https://zoom.us/support/download>

Link będzie wysłany uczestnikom drogą mailową dwa dni przed rozpoczęciem usługi. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Podczas realizacji usługi rozwojowej zostaną uwzględnione potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027

Przebieg walidacji: walidator jest obecny w trakcie walidacji. Weryfikuje testy w trakcie procesu walidacji w trakcie trwania ostatniego modułu szkolenia. Walidator jest autorem testu. Wyniki walidacji Uczestnicy poznają na koniec procesu walidacji

Kontakt



Alan Błazejczyk

E-mail a.blazejczyk@zetom.eu

Telefon (+48) 734 179 197