



Grupa Sdp Michał
Wójcik

★★★★★ 4,6 / 5

381 ocen

Rozwój sprzedaży w branży fitness w oparciu o SANDLER AI

Numer usługi 2025/09/05/11601/2986462

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 11.12.2025 do 13.12.2025

5 264,00 PLN brutto

5 264,00 PLN netto

219,33 PLN brutto/h

219,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową stanowią osoby indywidualne, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje sprzedażowe, komunikacyjne i cyfrowe, a także uwzględniać w pracy trendy proekologiczne w branży fitness i well-being. Uczestnikami mogą być osoby rozpoczynające karierę zawodową lub posiadające już doświadczenie w branży fitness, sportowej i wellness, aspirujące do ról związanych z obsługą klienta i rozwijaniem sprzedaży w nowoczesnym, cyfrowym środowisku.

Charakterystyczne cechy uczestników to:

- otwartość na rozwój i zdobywanie nowych kompetencji,
- gotowość do podejmowania wyzwań w pracy z klientem,
- potrzeba wzmocnienia pewności siebie w sytuacjach sprzedażowych i obsługowych,
- chęć korzystania z narzędzi cyfrowych i wdrażania rozwiązań proekologicznych w codziennej pracy.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

10-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznej sprzedaży i obsługi klienta w branży fitness, sportowej i wellness poprzez zbudowanie solidnych podstaw biznesowych, opanowanie zaawansowanych technik sprzedaży i komunikacji w oparciu o metodologię Sandlera oraz rozwinięcie umiejętności dopasowania stylu komunikacyjnego do klienta z wykorzystaniem modelu DISC, narzędzi cyfrowych oraz trendów proekologicznych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę na temat tworzenia wizji, misji i wartości w pracy trenera personalnego. Rozumie zasady analizy SWOT i segmentacji klientów oraz zna style komunikacyjne DISC. Posiada wiedzę w zakresie podstawowych i zaawansowanych technik sprzedaży, narzędzi cyfrowych i wykorzystania AI w procesie sprzedażowym, a także trendów proekologicznych i well-being w usługach fitness. Uczestnik potrafi sformułować własną wizję, misję i wartości, przeprowadzić analizę SWOT i segmentację klientów, a także badać potrzeby klienta i proponować odpowiednie rozwiązania. Umie prowadzić rozmowy sprzedażowe z zastosowaniem technik takich jak DISC, parafraza, kontraktowanie, lejek bólu czy rozmowa o budżecie. Potrafi przygotować i zaprezentować krótką reklamę w formie 30-sekundowej wypowiedzi oraz wykorzystać storytelling w sprzedaży. Stosuje narzędzia cyfrowe i AI w procesie sprzedażowym oraz reaguje na obiekcje i trudne sytuacje w kontakcie z klientem. Uczestnik buduje pewność siebie w rozmowach z klientami i rozwija postawę prokliencką opartą na etyce i partnerskiej współpracy. Potrafi pracować w grupie i współdziałać z zespołem, a także jest otwarty na innowacje cyfrowe i trendy proekologiczne.	Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane poprzez opracowanie wizji, misji i analizy SWOT, wykonanie segmentacji klientów i opis potrzeb w studium przypadku oraz mini-test wiedzy dotyczący stylów DISC. Walidacja obejmie również ćwiczenia praktyczne z technik sprzedaży, prezentację krótkiej reklamy lub storytellingu, symulację rozmowy sprzedażowej z klientem (obejmującą elementy budżetu i obiekcji), a także zastosowanie narzędzia cyfrowego lub AI. Proces zostanie uzupełniony o feedback udzielony przez trenera i AI, wskazujący mocne strony uczestnika i obszary do rozwoju.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Grupa SDP Michał Wójcik
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Grupa SDP Michał Wójcik
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

1. Organizacja szkolenia

- **Łączny czas trwania:** 24 godziny dydaktyczne (3 dni × 8 godzin).
- **Jednostka szkoleniowa:** 60 minut (przerwy wliczają się w czas szkolenia).
- **Forma zajęć:** wykładowo-warsztatowa, z naciskiem na część praktyczną.
- **Praca uczestników:** podczas ćwiczeń uczestnicy działają w podgrupach – ich liczebność zależy od rodzaju zadania oraz ogólnej wielkości grupy (np. grupy 5-osobowe).
- **Ćwiczenia z wykorzystaniem technologii:** w modułach wymagających pracy z urządzeniami cyfrowymi uczestnicy korzystają z komputerów, laptopów lub tabletów; na jedno urządzenie przypada od 2 do 4 osób, w zależności od charakteru ćwiczenia.
- **Wypożyczenie sali:** sala szkoleniowa jest wyposażona w flipchart. Dodatkowo wykorzystywane są gry szkoleniowe i różnego rodzaju akcesoria wspierające realizację części praktycznej.

2. Plan szkolenia

Moduł 1 – Fundamenty sprzedaży trenera personalnego

Cel: Zbudowanie solidnych podstaw biznesowych i sprzedażowych w oparciu o metodologię Sandlera.

• Twoja wizja i misja

- Określenie kierunku rozwoju własnej działalności
- Definiowanie wartości, jaką wnosisz do życia klientów

- Dopasowanie misji do potrzeb rynku fitness i well-being
- Określenie, w jaki sposób działalność trenerska wpisuje się w trend zdrowego i zrównoważonego stylu życia oraz jak może być wspierana przez nowoczesne rozwiązania cyfrowe, w tym aplikacje i narzędzia oparte na sztucznej inteligencji (AI)
- Uwzględnienie elementów zrównoważonego rozwoju w działalności trenerskiej – promowanie ekologicznych rozwiązań w fitnessie między innymi: treningi plenerowe, nawyki żywieniowe w duchu zero waste

• Analiza SWOT

- Identyfikacja mocnych i słabych stron trenera
- Określenie szans rynkowych i zagrożeń biznesowych
- Tworzenie strategii działania w oparciu o realną diagnozę sytuacji

• Segmentacja klientów

- Wyznaczenie grup docelowych i klientów idealnych (tzw. Ideal Client Profile)
- Eliminacja nieefektywnych segmentów
- Dopasowanie języka i oferty do różnych typów klientów
- Uwzględnienie segmentów klientów korzystających z narzędzi online, takich jak aplikacje fitness czy platformy treningowe
- Możliwość wykorzystania prostych narzędzi cyfrowych do porządkowania bazy klientów i notowania ich preferencji (np. arkusze online, aplikacje do zarządzania kontaktami)

• Bóle klientów i Twoje rozwiązania

- Mapowanie problemów i wyzwań klientów
- Łączenie bólu klienta z Twoją usługą jako rozwiązaniem
- Tworzenie narracji sprzedażowej w duchu „pain selling” Sandlera

• Skuteczny prospecting

- Planowanie działań prospectingowych (telefon, social media, networking)
- Konsekwentne budowanie lejka sprzedaży
- Tworzenie codziennego rytuału aktywności sprzedażowych

• Analiza DISC – Twój styl komunikacji

- Autoanaliza własnych preferencji komunikacyjnych
- Zrozumienie, jak odbierają Cię klienci o różnych stylach
- Pierwsze kroki w dopasowaniu stylu komunikacji do rozmówcy
- Analiza różnic w komunikacji prowadzonej offline i online oraz dostosowanie stylu do obu środowisk

Moduł 2 – Zaawansowane techniki sprzedaży

Cel: Opanowanie narzędzi sprzedażowych i technik komunikacji, które pozwalają na skuteczne prowadzenie rozmów i finalizowanie współpracy.

• Analiza DISC w praktyce

- Rozpoznawanie stylu klienta w trakcie rozmowy
- Dopasowanie argumentów do preferencji klienta
- Budowanie relacji w oparciu o podobieństwa i zrozumienie różnic
- Uwzględnienie wykorzystania narzędzi cyfrowych (testy online, ankiety elektroniczne, aplikacje wspierane sztuczną inteligencją) do diagnozy stylu klienta

• Parafraza i klaryfikacja

- Pokazywanie klientowi, że jest słuchany i rozumiany
- Unikanie nieporozumień i błędnych interpretacji
- Budowanie zaufania poprzez aktywne słuchanie
- Omówienie zastosowania tych technik także w rozmowach online (wideo konferencje, czaty biznesowe)

• Technika „zmiękczenie + wprost”

- Łagodne wprowadzanie trudnych tematów
- Mówienie otwarcie o obiekcjach bez konfrontacji
- Transparentna komunikacja – podstawa filozofii Sandlera

• Technika odwracania

- Zadawanie pytań, które ujawniają prawdziwe intencje klienta
- Kierowanie rozmowy w stronę odkrywania potrzeb, a nie prezentowania oferty
- Pogłębianie diagnozy klienta

• 30-sekundowa bolesna reklama

- Krótka, konkretna autoprezentacja w stylu „elevator pitch”
- Pokazanie wartości usługi poprzez odniesienie do bólu klienta
- Ćwiczenie naturalnej i autentycznej formy reklamy

• Kontraktowanie współpracy

- Jasne ustalanie zasad spotkania i współpracy (kontrakt Sandlera)
- Doprecyzowanie oczekiwań, ról i odpowiedzialności
- Zabezpieczenie procesu sprzedaży przed nieporozumieniami

• Lejek bólu

- Odkrywanie prawdziwych problemów klienta
- Budowanie motywacji do zakupu poprzez konsekwentne pogłębianie bólu
- Powiązanie bólu z Twoim rozwiązaniem jako naturalną konsekwencją

• Budżet i decyzja

- Prowadzenie rozmowy o pieniądzach w sposób partnerski
- Eliminacja obiekcji cenowych dzięki pracy na wartości, nie na cenie
- Finalizacja procesu sprzedaży poprzez domknięcie decyzji

• Budowanie grup i zespołu

- Skalowanie biznesu poprzez pracę z grupami klientów
- Rozwój usług dodatkowych (warsztaty, online, hybrydy)
- Współpraca ze specjalistami – tworzenie zespołu i cross-selling
- Realizacja zajęć w formule online lub hybrydowej z użyciem narzędzi cyfrowych, pozwalająca na większą dostępność szkoleń i jednocześnie przyczyniająca się do redukcji śladu węglowego

Moduł 3 – DISC w praktyce + ćwiczenia wdrożeniowe

Cel: Pogłębienie znajomości modelu DISC, rozwinięcie praktycznych umiejętności komunikacyjnych oraz przygotowanie indywidualnych planów wdrożeniowych.

• Powtórka i refleksja

- Omówienie kluczowych wniosków z Modułów 1 i 2
- Utrwalenie najważniejszych narzędzi sprzedażowych
- Dyskusja nad realnymi doświadczeniami uczestników

• Pogłębiona analiza stylów DISC (D, I, S, C)

- Zrozumienie różnic między poszczególnymi stylami
- Identyfikacja potrzeb i oczekiwań klientów w zależności od stylu
- Dopasowanie własnych działań do specyfiki rozmówcy

• Ćwiczenia w dopasowaniu komunikacji

- Role play w parach i grupach
- Praktyczne ćwiczenia zmiany języka komunikacji
- Feedback trenera i uczestników

• Symulacje rozmów z klientami różnych typów DISC

- Nagrania wideo symulacji rozmów
- Analiza zachowań komunikacyjnych
- Indywidualny feedback i wskazówki rozwojowe

• Plan wdrożeniowy

- Opracowanie indywidualnych kart działań

- Wyznaczenie celów sprzedażowych i komunikacyjnych
- Przygotowanie planu wdrożenia DISC do codziennej praktyki
- Opracowanie działań prozdrowotnych i proekologicznych (np. promowanie treningów plenerowych, zachęcanie do ruchu w naturalnym środowisku) oraz zastosowanie narzędzi cyfrowych i rozwiązań AI (planery online, eliminacja druku) w codziennej praktyce trenerskiej

• Podsumowanie i certyfikaty

- Refleksja końcowa i sesja pytań-odpowiedzi
- Wnioski dotyczące dalszego rozwoju
- Wręczenie certyfikatów uczestnictwa

3. Organizacja walidacji

Walidacja efektów uczenia się prowadzona jest zarówno w trakcie szkolenia, jak i po jego zakończeniu. Jej celem jest potwierdzenie nabycia przez uczestników wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych zgodnych z zakładanymi efektami uczenia się.

Formy walidacji stosowane w usłudze:

- **test teoretyczny** – weryfikacja wiedzy z zakresu fundamentów sprzedaży trenera personalnego: wizji i misji, analizy SWOT, segmentacji klientów, prospectingu, technik Sandlera oraz podstaw modelu DISC.
- **obserwacja w warunkach symulowanych** – ocena umiejętności uczestników podczas ćwiczeń praktycznych: symulacji rozmów sprzedażowych z klientami, odgrywania ról z wykorzystaniem technik DISC, prezentacji „30-sekundowej bolesnej reklamy”, pracy z obiekcjami, planowania działań prospectingowych i przygotowywania indywidualnych planów wdrożeniowych z użyciem narzędzi cyfrowych..

Organizacja procesu walidacji:

- Walidację prowadzi wyznaczony przedstawiciel firmy szkoleniowej.
- Proces obejmuje zarówno działania indywidualne (test teoretyczny), jak i grupowe (obserwacja w symulacjach).
- Ocena odbywa się na podstawie jasno określonych kryteriów przypisanych do poszczególnych efektów uczenia się.
- Każdy uczestnik otrzymuje indywidualną informację zwrotną dotyczącą osiągniętych efektów oraz rekomendacje dalszego rozwoju.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 264,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 264,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	219,33 PLN

Koszt osobogodziny netto	219,33 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Nowak

Ekspert z ponad 15-letnim doświadczeniem w branży fitness i sprzedażowej.

Przeszedł wszystkie szczeble kariery – od recepcjonisty po właściciela największego boxu crossfitowego w Polsce. Otwarty na innowacje, zbudował silne bazy klientów w Krakowie, Katowicach, Dąbrowie Górniczej i Częstochowie.

Współpracuje z czołowymi ortopedami oraz szkoli przedsiębiorców i sportowców. Jako szkoleniowiec wykorzystuje metody psychometryczne, psychologiczne oraz metodę Sandlera, podnosząc na wyższy poziom siłownie i marki osobiste trenerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz materiały wspierające program. Raport analizy Extended Disc.

Adres

al. Aleja Najświętszej Maryi Panny 49/203
42-200 Częstochowa
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Oliwia Cybułka

E-mail oliwia98cyb@gmail.com

Telefon (+48) 721 938 343