

Polski Instytut  
Treningu Mentalnego

## Sprzedaż w Erze Cyfrowej: Budowanie Relacji i Wykorzystanie Technologii Cyfrowych

Numer usługi 2025/09/09/121120/2993921

5 600,00 PLN brutto  
5 600,00 PLN netto  
175,00 PLN brutto/h  
175,00 PLN netto/h

POLSKI INSTYTUT  
TRENINGU  
MENTALNEGO  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

517 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 16.09.2025 do 30.09.2025

## Informacje podstawowe

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                     | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Identyfikatory projektów      | Regionalny Fundusz Szkoleniowy II                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Grupa docelowa usługi         | <ul style="list-style-type: none"><li>Przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy chcą podnieść swoje umiejętności sprzedażowe i wdrożyć nowoczesne narzędzia cyfrowe w swoim biznesie.</li><li>Specjaliści ds. sprzedaży, marketingu i e-commerce, którzy pragną poszerzyć swoją wiedzę o technologię i efektywne techniki sprzedaży.</li><li>Menedżerowie i liderzy zespołów sprzedażowych, którzy chcą usprawnić procesy sprzedażowe i wykorzystać technologie do efektywniejszego zarządzania relacjami z klientami.</li><li>Osoby pracujące w branżach związanych z handlem internetowym, sprzedażą B2B i B2C, które chcą zwiększyć swoją efektywność i wykorzystać narzędzia cyfrowe w codziennej pracy.</li><li>Osoby planujące rozwój kariery zawodowej w sprzedaży lub marketingu, które pragną zdobyć kwalifikacje i umiejętności potrzebne w nowoczesnym środowisku biznesowym.</li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników  | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Maksymalna liczba uczestników | 40                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Data zakończenia rekrutacji   | 15-09-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Forma prowadzenia usługi      | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Liczba godzin usługi          | 32                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznego wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) w procesach sprzedaży, budowania relacji biznesowych oraz zarządzania zasobami cyfrowymi w środowisku zawodowym. Uczestnicy nauczą się efektywnej komunikacji online i offline, w tym analizy mowy ciała i siły sugestii w sprzedaży, aby lepiej rozumieć intencje klientów oraz skuteczniej finalizować transakcje.

## 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 |
| 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 |
| 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 |

| Efekty uczenia się                          | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Metoda walidacji                         |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Tworzy i modyfikuje oferty - pliki tekstowe | tworzy plik/pliki tekstowe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Test teoretyczny                         |
|                                             | modyfikuje plik/pliki tekstowe z wykorzystaniem podstawowych narzędzi do modyfikacji wyglądu i konspektu (np. krój czcionki, rozmiar czcionki, układ strony, kolor, wyrównanie tekstu, wykorzystanie tabel, treści osadzonych, takich jak obrazki wstawione z dysku, automatyczne listy punktowe, wstawianie znaków specjalnych, znaki podziału linii, edycja nagłówka i stopki itp.), | Test teoretyczny                         |
|                                             | kopiuje lub przenosi treści pomiędzy różnymi aplikacjami,<br><br>zapisuje i drukuje plik/pliki (np. za pomocą funkcji "Zapisz" i "Zapisz jako", wydruk na drukarce fizycznej, zapisz do pliku).                                                                                                                                                                                        | Test teoretyczny<br><br>Test teoretyczny |

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje zarejestrowane w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji

|                                                         |                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kwalifikacje                                            | Użytkowanie zasobów cyfrowych w środowisku zawodowym z wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych |
| Kod kwalifikacji w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji | 14086                                                                                                          |
| Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację                   | Fundacja Digital Europe                                                                                        |
| Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR  | Nie                                                                                                            |
| Nazwa Podmiotu certyfikującego                          | Fundacja Digital Europe                                                                                        |
| Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR         | Nie                                                                                                            |

# Program

## Dzień 1: Podstawy skutecznej sprzedaży i komunikacji interpersonalnej

### Moduł 1 Psychologia sprzedaży i budowanie relacji

Omówienie procesu sprzedaży i mechanizmów podejmowania decyzji zakupowych. Wprowadzenie do perswazji w sprzedaży i jej zastosowania w budowaniu relacji z klientami.

### Moduł 2 Mowa ciała w sprzedaży i negocjacjach

Analiza wpływu mowy ciała na wiarygodność sprzedawcy i skuteczność negocjacji. Identyfikacja kluczowych gestów, postawy i kontaktu wzrokowego.

### Moduł 3 Siła sugestii w procesie sprzedaży

Omówienie wpływu sugestii na decyzje zakupowe klientów. Wykorzystanie sugestywnych komunikatów w rozmowie handlowej i negocjacjach.

### Moduł 4 Budowanie zaufania i lojalności klienta

Przedstawienie technik wzmacniających zaufanie w sprzedaży. Omówienie najczęstszych błędów sprzedawców i sposobów ich unikania.

## Dzień 2: Zaawansowane techniki sprzedaży i perswazji

### Moduł 5 Techniki perswazji i wpływu społecznego

Analiza zasad perswazji i ich zastosowania w sprzedaży. Różnice między perswazją a manipulacją oraz ich etyczne wykorzystanie.

### Moduł 6 Rozpoznawanie obiekcji i skuteczne odpowiadanie na nie

Omówienie typowych obiekcji klientów i sposobów ich neutralizacji. Ćwiczenia praktyczne w skutecznym przeprowadzaniu klienta do decyzji zakupowej.

### Moduł 7 Techniki finalizacji sprzedaży

Przedstawienie strategii zamykania sprzedaży dostosowanych do różnych typów klientów. Symulacje negocjacyjne i analiza ich skuteczności.

### Moduł 8 Mowa ciała w trudnych sytuacjach sprzedażowych

Analiza sygnałów stresu i konfliktu w komunikacji niewerbalnej. Omówienie metod kontroli mowy ciała podczas trudnych rozmów sprzedażowych.

## Dzień 3: Komunikacja w sprzedaży i obsłudze klienta

### Moduł 9 Struktura efektywnej rozmowy sprzedażowej

Omówienie kluczowych etapów skutecznej rozmowy handlowej. Analiza przypadków skutecznych i błędnych strategii sprzedażowych.

### Moduł 10 Komunikacja werbalna i niewerbalna w obsłudze klienta

Przedstawienie elementów skutecznej komunikacji, w tym tonacji głosu, gestów i mimiki. Warsztaty z budowania profesjonalnego wizerunku.

### Moduł 11 Komunikacja w sprzedaży online i mediach społecznościowych

Omówienie strategii sprzedaży online i budowania relacji z klientem przez media społecznościowe. Analiza przykładów skutecznych kampanii sprzedażowych.

### Moduł 12 Psychologia klienta w świecie cyfrowym

Zrozumienie zachowań klientów w sprzedaży internetowej. Tworzenie skutecznych i angażujących komunikatów sprzedażowych w e-commerce.

## Dzień 4: Cyfrowe narzędzia w sprzedaży i komunikacji biznesowej

### Moduł 13 Wykorzystanie zasobów cyfrowych w sprzedaży

Prezentacja narzędzi do zarządzania zasobami cyfrowymi w sprzedaży. Omówienie zasad bezpieczeństwa cyfrowego i ochrony danych klientów.

#### Moduł 14 Komunikacja cyfrowa i dokumentów sprzedażowych.

Omówienie zasad skutecznej komunikacji e-mail i wideokonferencji. Prezentacja kluczowych narzędzi do współpracy online. Tworzenie i edycja materiałów cyfrowych w sprzedaży.

Szkolenie dedykowane jest dla osób posiadających minimum 3-miesięczne doświadczenie na stanowisku menedżera, kierownika, sprzedawcy, przestwiciela lub podobnym

Uczestnicy otrzymają zaświadczenie o ukończeniu szkolenia pod warunkiem uczestnictwa w usłudze na poziomie co najmniej 80%

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.

1 godzina usługi to 60 minut przerwy są wliczone w czas szkolenia.

Szkolenie realizowane na poziomie podstawowym, nie wymaga się od uczestników uprzedniego przygotowania czy znajomości podstaw tematu

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

| Przedmiot / temat zajęć                                                 | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 8</b> Psychologia sprzedaży i budowanie relacji                  | Dariusz Wresilo | 16-09-2025            | 19:30               | 22:00               | 02:30         |
| <b>2 z 8</b> Mowa ciała w sprzedaży i negocjacjach                      | Dariusz Wresilo | 18-09-2025            | 08:00               | 14:00               | 06:00         |
| <b>3 z 8</b> Siła sugestii w procesie sprzedaży                         | Dariusz Wresilo | 19-09-2025            | 08:00               | 14:00               | 06:00         |
| <b>4 z 8</b> Komunikacja werbalna i niewerbalna w obsłudze klienta      | Dariusz Wresilo | 22-09-2025            | 08:00               | 14:00               | 06:00         |
| <b>5 z 8</b> Komunikacja w sprzedaży online i mediach społecznościowych | Dariusz Wresilo | 23-09-2025            | 19:30               | 22:00               | 02:30         |
| <b>6 z 8</b> Psychologia klienta w świecie cyfrowym                     | Dariusz Wresilo | 24-09-2025            | 19:30               | 22:00               | 02:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                              | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 8<br>Wykorzystanie zasobów cyfrowych w sprzedaży | Dariusz Wresio | 25-09-2025            | 19:30               | 22:00               | 02:30         |
| 8 z 8 egzamin                                        | -              | 29-09-2025            | 16:00               | 20:00               | 04:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 600,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 5 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 175,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 175,00 PLN   |
| W tym koszt walidacji brutto              | 800,00 PLN   |
| W tym koszt walidacji netto               | 800,00 PLN   |
| W tym koszt certyfikowania brutto         | 500,00 PLN   |
| W tym koszt certyfikowania netto          | 500,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dariusz Wresio

Dariusz Wresio - 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 szkoleniowe w formie elektronicznej.

## Warunki techniczne

sługa 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

Usługa prowadzona na platformie Google Meet.

## Kontakt



**Sylwia Ason**

**E-mail** sylwia.ason@gmail.com

**Telefon** (+48) 729 835 005