



Akademia Lidera Sprzedaży. Kompleksowe szkolenie rozwijające kompetencje sprzedażowe, negocjacyjne i liderskie w zespole handlowym.

Numer usługi 2025/09/15/181196/3009673

12 300,00 PLN brutto
10 000,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h

OSH SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

51 ocen

📍 Sosnowiec-Pieńki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 100 h

📅 17.11.2025 do 03.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje handlowe, negocjacyjne oraz liderskie. Program będzie szczególnie wartościowy dla osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów, prowadzenie rozmów sprzedażowych, finalizację kontraktów oraz wspieranie zespołów sprzedażowych w codziennej pracy. Rekomendowany także dla przyszłych liderów zespołów sprzedaży oraz osób przygotowujących się do pełnienia funkcji szkoleniowych lub coachingowych wewnątrz organizacji.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

16-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

100

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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego stosowania standardów sprzedaży w pracy handlowca oraz do rozwoju kompetencji negocjacyjnych i liderskich. Program prowadzi do zrozumienia i praktycznego zastosowania algorytmów otwierania kontaktów, technik wpływu i obrony marży, jak również rozwijania zespołów handlowych poprzez coaching, mentoring i motywację.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje algorytmy inicjowania kontaktu handlowego zgodnie ze standardem sprzedaży	– opisuje etapy formuły 5K i Attention	Wywiad ustrukturyzowany
	– identyfikuje role decyzyjne w organizacji klienta	Wywiad ustrukturyzowany
	– planuje rozmowę handlową według schematu Strike Fighter	Wywiad ustrukturyzowany
Reaguje na trudne obiekcje klienta z zastosowaniem metody Challenger	– analizuje obiekcje klienta i dobiera adekwatny algorytm odpowiedzi	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	– wskazuje różnice między obiekcją rzeczywistą a pozorną	Wywiad ustrukturyzowany
	– przedstawia komunikat wartości bez użycia rabatu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki wpływu i obrony marży w symulowanej sytuacji handlowej	– charakteryzuje reguły wpływu według Cialdiniego	Test teoretyczny
	– wskazuje działania wzmacniające końcówki sprzedażowe	Test teoretyczny
	– odmawia klientowi bez utraty relacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje i neutralizuje gry negocjacyjne stosowane przez klientów	– wymienia i opisuje gry negocjacyjne: imadło, niska piłka, rosyjski front	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje strategię obrony marży w wybranym przypadku	Wywiad ustrukturyzowany
	– opisuje sposób przejścia od stanowiska do interesu w modelu Harvard	Wywiad ustrukturyzowany
	– opisuje różnice między coachingiem, mentoringiem i instruktazem	Wywiad ustrukturyzowany
Wykorzystuje narzędzia coachingowe w pracy z handlowcem	– konstruuje pytania coachingowe wspierające rozwój handlowca	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	– analizuje sytuację kryzysową i wskazuje działania lidera	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Motywuje zespół sprzedaży do działania w sytuacjach presji i zmiany	– omawia czynniki zaangażowania wg modelu Marstona	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje źródła kryzysu odpowiedzialności w zespole	Wywiad ustrukturyzowany
	– planuje działania wspierające zaangażowanie i odpowiedzialność	Wywiad ustrukturyzowany

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 – KICK OFF AKADEMII

Cel: integracja grupy, określenie celów, poznanie standardów sprzedaży

- Powitanie, przedstawienie programu i trenera
- Ćwiczenia integracyjne, budowanie zaufania
- Oczekiwania uczestników i cele indywidualne
- Standardy sprzedaży – wprowadzenie
- Diagnoza potrzeb uczestników (mini-audyt)
- Ćwiczenia warsztatowe – pierwsze wnioski
- Podsumowanie dnia i plan działań

DNI 2–3 – SYSTEM SPRZEDAŻY CHALLENGER

Cel: otwieranie szans sprzedażowych i budowanie wartości

DZIEŃ 2

- Wprowadzenie do Challenger Sales
- Formuła 5K i Attention
- Symulacje otwierania rozmów z Klientami
- Role w procesie decyzyjnym Klienta
- Analiza case'ów – wejście w buty Klienta
- Refleksja i wnioski

DZIEŃ 3

- Rozgrzewka sprzedażowa
- Symulacja „Strike Fighter” – planowanie wpływu
- Budowanie wartości vs presja cenowa
- Algorytmy otwierania kontaktów
- Trening w parach: rozmowy telefoniczne
- Podsumowanie

DNI 4–5 – HANDLOWANIE TO GRA

Cel: rozwinięcie kompetencji negocjacyjnych w symulacji

DZIEŃ 4

- Wprowadzenie do koncepcji gry
- Debiuty handlowe – pierwsze 3 minuty rozmowy
- Obiekcje klientów – symulacje
- Gra „Reporter” – etap I
- Trening negocjacyjny – algorytm odmowy
- Wnioski

DZIEŃ 5

- Rozgrzewka sprzedażowa
- Reguły wpływu w negocjacjach (Cialdini, Marston)
- Gra „Reporter” – etap II
- Finalizacja i obrona marży
- Symulacje – trudni Klienci
- Podsumowanie

DZIEŃ 6 – FOLLOW UP HANDLOWANIE TO GRA

Cel: utrwalenie i przećwiczenie obiekcji

- Wprowadzenie
- Praca z obiekcją „brak decyzyjności”
- Klient defensywny i pasywny – jak reagować
- Symulacje realnych sytuacji
- Trening algorytmu odmowy handlowej
- Podsumowanie

DNI 7–8 – STRATEGIE NEGOCJACYJNE

Cel: doskonalenie umiejętności negocjacyjnych

DZIEŃ 7

- Wprowadzenie do Harvardzkiego modelu
- Od stanowiska do interesu Klienta
- Techniki „green questions”
- Symulacja Twierdza Sprzedaży – etap I
- Gry negocjacyjne – analiza case’ów
- Podsumowanie

DZIEŃ 8

- Rozgrzewka sprzedażowa
- Techniki perswazji i asertywności
- Symulacja Twierdza Sprzedaży – etap II
- Gry cenowe: „imadło”, „niskiej piłki”, „rosyjski front”
- Studium przypadków uczestników
- Wnioski

DNI 9–11 – LIDER SPRZEDAŻY

Cel: wzmocnienie kompetencji liderskich

DZIEŃ 9

- Rola lidera (instruktor, coach, mentor)
- Instruktaż i praca z celami
- Coaching narzędziowy – praktyka
- Obserwacja i informacja zwrotna
- Case study – praca z kryzysem w zespole
- Podsumowanie

DZIEŃ 10

- Rozgrzewka liderska
- Motywacja i angażowanie zespołu
- Trening on the job
- Trudne sytuacje z handlowcami
- Rola lidera w zmianie
- Podsumowanie

DZIEŃ 11

- Czynniki zaangażowania wg Marstona
- Praca z motywacją i odpowiedzialnością
- Angażująca komunikacja
- Studium przypadków liderów
- Plan rozwoju lidera i zespołu
- Podsumowanie

DZIEŃ 13 – ZAMKNIĘCIE AKADEMII

Cel: podsumowanie i plany wdrożenia

- Powrót do celów i refleksja uczestników
- Analiza raportów talentowych
- Indywidualne plany wdrożeniowe
- Prezentacje uczestników – co wdrożę w praktyce
- Podsumowanie Akademii, rozdanie certyfikatów

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 20 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 4 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 100 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 72 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 38 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb uczestnika.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 103

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 103 Dzień 1. Powitanie, przedstawienie programu i trenerów (teoria).	Adam Staniszewski	17-11-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 103 Dzień 1. Ćwiczenia integracyjne, budowanie zaufania (praktyka).	Adam Staniszewski	17-11-2025	09:30	10:30	01:00
3 z 103 Dzień 1. Oczekiwania uczestników i cele indywidualne (praktyka).	Adam Staniszewski	17-11-2025	10:30	11:30	01:00
4 z 103 Dzień 1. Przerwa.	Adam Staniszewski	18-11-2025	11:30	11:45	00:15
5 z 103 Dzień 1. Standardy sprzedaży – wprowadzenie (teoria).	Adam Staniszewski	18-11-2025	11:45	13:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 103 Dzień 1. Lunch.	Adam Staniszewski	18-11-2025	13:15	14:00	00:45
7 z 103 Dzień 1. Diagnoza potrzeb uczestników (mini-audyt) (praktyka).	Adam Staniszewski	19-11-2025	14:00	15:30	01:30
8 z 103 Dzień 1. Ćwiczenia warsztatowe – pierwsze wnioski (praktyka).	Adam Staniszewski	19-11-2025	15:30	16:00	00:30
9 z 103 Dzień 1. Podsumowanie dnia i plan działań (teoria).	Adam Staniszewski	19-11-2025	16:00	16:15	00:15
10 z 103 Dzień 2. Wprowadzenie do Challenger Sales (teoria).	Adam Staniszewski	20-11-2025	09:00	09:30	00:30
11 z 103 Dzień 2. Formuła 5K i Attention (teoria).	Adam Staniszewski	20-11-2025	09:30	10:45	01:15
12 z 103 Dzień 2. Przerwa.	Adam Staniszewski	20-11-2025	10:45	11:00	00:15
13 z 103 Dzień 2. Symulacje otwierania rozmów z Klientami (praktyka).	Adam Staniszewski	20-11-2025	11:00	12:30	01:30
14 z 103 Dzień 2. Lunch.	Adam Staniszewski	20-11-2025	12:30	13:15	00:45
15 z 103 Dzień 2. Role w procesie decyzyjnym Klienta (teoria).	Adam Staniszewski	20-11-2025	13:15	14:45	01:30
16 z 103 Dzień 2. Przerwa.	Adam Staniszewski	20-11-2025	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 103 Dzień 2. Analiza case'ów – wejście w buty Klienta (praktyka).	Adam Staniszewski	20-11-2025	15:00	16:00	01:00
18 z 103 Dzień 2. Refleksja i wnioski (teoria).	Adam Staniszewski	20-11-2025	16:00	16:15	00:15
19 z 103 Dzień 3. Rozgrzewka sprzedażowa (praktyka).	Adam Staniszewski	21-11-2025	09:00	09:30	00:30
20 z 103 Dzień 3. Symulacja „Strike Fighter” – planowanie wpływu (praktyka).	Adam Staniszewski	21-11-2025	09:30	11:00	01:30
21 z 103 Dzień 3. Przerwa.	Adam Staniszewski	21-11-2025	11:00	11:15	00:15
22 z 103 Dzień 3. Budowanie wartości vs presja cenowa (teoria).	Adam Staniszewski	21-11-2025	11:15	12:45	01:30
23 z 103 Dzień 3. Lunch.	Adam Staniszewski	21-11-2025	12:45	13:30	00:45
24 z 103 Dzień 3. Algorytmy otwierania kontaktów (teoria).	Adam Staniszewski	21-11-2025	13:30	15:00	01:30
25 z 103 Dzień 3. Przerwa.	Adam Staniszewski	21-11-2025	15:00	15:15	00:15
26 z 103 Dzień 3. Trening w parach: rozmowy telefoniczne (praktyka).	Adam Staniszewski	21-11-2025	15:15	16:00	00:45
27 z 103 Dzień 3. Podsumowanie (teoria).	Adam Staniszewski	21-11-2025	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 103 Dzień 4. Wprowadzenie do koncepcji gry (teoria).	Adam Staniszewski	24-11-2025	09:00	09:30	00:30
29 z 103 Dzień 4. Debiuty handlowe – pierwsze 3 minuty rozmowy (praktyka).	Adam Staniszewski	24-11-2025	09:30	10:45	01:15
30 z 103 Dzień 4. Przerwa.	Adam Staniszewski	24-11-2025	10:45	11:00	00:15
31 z 103 Dzień 4. Obiekcje klientów – symulacje (praktyka).	Adam Staniszewski	24-11-2025	11:00	12:30	01:30
32 z 103 Dzień 4. Lunch.	Adam Staniszewski	24-11-2025	12:30	13:15	00:45
33 z 103 Dzień 4. Gra „Reporter” – etap I (praktyka).	Adam Staniszewski	24-11-2025	13:15	14:45	01:30
34 z 103 Dzień 4. Przerwa.	Adam Staniszewski	24-11-2025	14:45	15:00	00:15
35 z 103 Dzień 4. Trening negocjacyjny – algorytm odmowy (praktyka).	Adam Staniszewski	24-11-2025	15:00	16:45	01:45
36 z 103 Dzień 4. Wnioski (teoria).	Adam Staniszewski	24-11-2025	16:45	17:00	00:15
37 z 103 Dzień 5. Rozgrzewka sprzedażowa (praktyka).	Adam Staniszewski	25-11-2025	09:00	09:30	00:30
38 z 103 Dzień 5. Reguły wpływu w negocjacjach (Cialdini, Marston) (teoria).	Adam Staniszewski	25-11-2025	09:30	10:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
39 z 103 Dzień 5. Przerwa.	Adam Staniszewski	25-11-2025	10:45	11:00	00:15
40 z 103 Dzień 5. Gra „Reporter” – etap II (praktyka).	Adam Staniszewski	25-11-2025	11:00	12:30	01:30
41 z 103 Dzień 5. Lunch.	Adam Staniszewski	25-11-2025	12:30	13:15	00:45
42 z 103 Dzień 5. Finalizacja i obrona marży (praktyka).	Adam Staniszewski	25-11-2025	13:15	14:45	01:30
43 z 103 Dzień 5. Przerwa.	Adam Staniszewski	25-11-2025	14:45	15:00	00:15
44 z 103 Dzień 5. Symulacje – trudni Klienci (praktyka).	Adam Staniszewski	25-11-2025	15:00	16:45	01:45
45 z 103 Dzień 5. Podsumowanie (teoria).	Adam Staniszewski	25-11-2025	16:45	17:00	00:15
46 z 103 Dzień 6. Wprowadzenie (teoria).	Adam Staniszewski	26-11-2025	09:00	09:30	00:30
47 z 103 Dzień 7. Wprowadzenie do Harvardzkiego modelu (teoria).	Adam Staniszewski	26-11-2025	09:00	09:30	00:30
48 z 103 Dzień 6. Praca z obiekcją „brak decyzyjności” (praktyka).	Adam Staniszewski	26-11-2025	09:30	10:45	01:15
49 z 103 Dzień 7. Od stanowiska do interesu Klienta (teoria).	Adam Staniszewski	26-11-2025	09:30	10:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 103 Dzień 6. Klient defensywny i pasywny – jak reagować (praktyka).	Adam Staniszewski	26-11-2025	10:45	12:30	01:45
51 z 103 Dzień 7. Przerwa.	Adam Staniszewski	26-11-2025	10:45	11:00	00:15
52 z 103 Dzień 7. Techniki „green questions” (praktyka).	Adam Staniszewski	26-11-2025	11:00	12:30	01:30
53 z 103 Dzień 6. Lunch.	Adam Staniszewski	26-11-2025	12:30	13:15	00:45
54 z 103 Dzień 7. Lunch.	Adam Staniszewski	26-11-2025	12:30	13:15	00:45
55 z 103 Dzień 6. Symulacje realnych sytuacji (praktyka).	Adam Staniszewski	26-11-2025	13:15	14:00	00:45
56 z 103 Dzień 7. Symulacja Twierdza Sprzedaży – etap I (praktyka).	Adam Staniszewski	26-11-2025	13:15	14:45	01:30
57 z 103 Dzień 6. Trening algorytmu odmowy handlowej (praktyka).	Adam Staniszewski	26-11-2025	14:00	15:00	01:00
58 z 103 Dzień 7. Przerwa.	Adam Staniszewski	26-11-2025	14:45	15:00	00:15
59 z 103 Dzień 7. Gry negocjacyjne – analiza case’ów (praktyka).	Adam Staniszewski	26-11-2025	15:00	16:45	01:45
60 z 103 Dzień 7. Podsumowanie (teoria).	Adam Staniszewski	26-11-2025	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
61 z 103 Dzień 8. Rozgrzewka sprzedażowa (praktyka).	Adam Staniszewski	27-11-2025	09:00	09:30	00:30
62 z 103 Dzień 8. Techniki perswazji i asertywności (teoria).	Adam Staniszewski	27-11-2025	09:30	10:45	01:15
63 z 103 Dzień 8. Przerwa.	Adam Staniszewski	27-11-2025	10:45	11:00	00:15
64 z 103 Dzień 8. Symulacja Twierdza Sprzedaży – etap II (praktyka).	Adam Staniszewski	27-11-2025	11:00	12:30	01:30
65 z 103 Dzień 8. Lunch.	Adam Staniszewski	27-11-2025	12:30	13:15	00:45
66 z 103 Dzień 8. Gry cenowe: „imadło”, „niskiej piłki”, „rosyjski front” (praktyka).	Adam Staniszewski	27-11-2025	13:15	14:45	01:30
67 z 103 Dzień 8. Przerwa.	Adam Staniszewski	27-11-2025	14:45	15:00	00:15
68 z 103 Dzień 8. Studium przypadków uczestników (praktyka).	Adam Staniszewski	27-11-2025	15:00	16:45	01:45
69 z 103 Dzień 8. Wnioski (teoria).	Adam Staniszewski	27-11-2025	16:45	17:00	00:15
70 z 103 Dzień 9. Rola lidera (instruktor, coach, mentor) (teoria).	Adam Staniszewski	28-11-2025	09:00	09:30	00:30
71 z 103 Dzień 9. Instruktaż i praca z celami (praktyka).	Adam Staniszewski	28-11-2025	09:30	10:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
72 z 103 Dzień 9. Przerwa.	Adam Staniszewski	28-11-2025	10:45	11:00	00:15
73 z 103 Dzień 9. Coaching narzędziowy – praktyka (praktyka).	Adam Staniszewski	28-11-2025	11:00	12:30	01:30
74 z 103 Dzień 9. Lunch.	Adam Staniszewski	28-11-2025	12:30	13:15	00:45
75 z 103 Dzień 9. Obserwacja i informacja zwrotna (praktyka).	Adam Staniszewski	28-11-2025	13:15	14:45	01:30
76 z 103 Dzień 9. Przerwa.	Adam Staniszewski	28-11-2025	14:45	15:00	00:15
77 z 103 Dzień 9. Case study – praca z kryzysem w zespole (praktyka).	Adam Staniszewski	28-11-2025	15:00	16:45	01:45
78 z 103 Dzień 9. Podsumowanie (teoria).	Adam Staniszewski	28-11-2025	16:45	17:00	00:15
79 z 103 Dzień 10. Rozgrzewka leaderska (praktyka).	Adam Staniszewski	01-12-2025	09:00	09:15	00:15
80 z 103 Dzień 10. Motywacja i angażowanie zespołu (teoria).	Adam Staniszewski	01-12-2025	09:15	10:45	01:30
81 z 103 Dzień 10. Przerwa.	Adam Staniszewski	01-12-2025	10:45	11:00	00:15
82 z 103 Dzień 10. Trening on the job (praktyka).	Adam Staniszewski	01-12-2025	11:00	12:30	01:30
83 z 103 Dzień 10. Lunch.	Adam Staniszewski	01-12-2025	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
84 z 103 Dzień 10. Trudne sytuacje z handlowcami (praktyka).	Adam Staniszewski	01-12-2025	13:15	14:45	01:30
85 z 103 Dzień 10. Przerwa.	Adam Staniszewski	01-12-2025	14:45	15:00	00:15
86 z 103 Dzień 10. Rola lidera w zmianie (teoria).	Adam Staniszewski	01-12-2025	15:00	16:45	01:45
87 z 103 Dzień 10. Podsumowanie (teoria).	Adam Staniszewski	01-12-2025	16:45	17:00	00:15
88 z 103 Dzień 11. Czynniki zaangażowania wg Marstona (teoria).	Adam Staniszewski	02-12-2025	09:00	09:30	00:30
89 z 103 Dzień 11. Praca z motywacją i odpowiedzialnością (praktyka).	Adam Staniszewski	02-12-2025	09:30	10:45	01:15
90 z 103 Dzień 11. Przerwa.	Adam Staniszewski	02-12-2025	10:45	11:00	00:15
91 z 103 Dzień 11. Angażująca komunikacja (praktyka).	Adam Staniszewski	02-12-2025	11:00	12:30	01:30
92 z 103 Dzień 11. Lunch.	Adam Staniszewski	02-12-2025	12:30	13:15	00:45
93 z 103 Dzień 11. Studium przypadków liderów (praktyka).	Adam Staniszewski	02-12-2025	13:15	14:45	01:30
94 z 103 Dzień 11. Przerwa.	Adam Staniszewski	02-12-2025	14:45	15:00	00:15
95 z 103 Dzień 11. Plan rozwoju lidera i zespołu (praktyka).	Adam Staniszewski	02-12-2025	15:00	16:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
96 z 103 Dzień 11. Podsumowanie (teoria).	Adam Staniszewski	02-12-2025	16:30	16:45	00:15
97 z 103 Dzień 12. Powrót do celów i refleksja uczestników (praktyka).	Adam Staniszewski	03-12-2025	09:00	09:30	00:30
98 z 103 Dzień 12. Analiza raportów talentowych (teoria).	Adam Staniszewski	03-12-2025	09:30	10:30	01:00
99 z 103 Dzień 12. Przerwa.	Adam Staniszewski	03-12-2025	10:30	10:45	00:15
100 z 103 Dzień 12. Indywidualne plany wdrożeniowe (praktyka).	Adam Staniszewski	03-12-2025	10:45	12:00	01:15
101 z 103 Dzień 12. Prezentacje uczestników – co wdrożę w praktyce (praktyka).	Adam Staniszewski	03-12-2025	12:00	12:45	00:45
102 z 103 Dzień 12. Podsumowanie Akademii (teoria).	Adam Staniszewski	03-12-2025	12:45	13:00	00:15
103 z 103 Dzień 12. Walidacja efektów uczenia się.	-	03-12-2025	13:00	13:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 300,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Staniszewski

Doświadczony trener biznesu, wykładowca akademicki i praktyk sprzedaży ubezpieczeń. Łączy doświadczenie biznesowe z praktycznym podejściem do nauczania, czerpiąc inspirację z bieżącej działalności sprzedażowej i doradczej. Jest certyfikowanym trenerem biznesu, specjalistą w zakresie wystąpień publicznych (Altkom Akademia, 2012) oraz Certified D3 Behavioral Consultant (The Institute for Motivational Living, 2016). Posiada również tytuł Certyfikowanego Mistrza Gier (ABC Portal Games, 2016), co wzbogaca jego warsztat o interaktywne i angażujące metody szkoleniowe. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu w sprzedaży i zarządzaniu zespołami doskonale rozumie realia rynku i wyzwania, przed którymi stają profesjonaliści. Jego podejście łączy strategię, praktyczne rozwiązania i psychologię zachowań, co przekłada się na skuteczność prowadzonych szkoleń oraz realne rezultaty uczestników. W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z zakresu procesu sprzedaży, aktywnego pozyskiwania klientów, zarządzania zespołem oraz efektywnej komunikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia 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 2015 r., poz. 736).

Adres

Sosnowiec-Pieńki 7
95-010 Sosnowiec-Pieńki
woj. łódzkie

Siedziba przedsiębiorstwa Geis PL Sp. z o. o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Robert Zych

E-mail robert.zych@kontraktosh.pl

Telefon (+48) 602 632 390