

Storytelling w sprzedaży. Jak opowiedzieć o Euro Wafel zdobywa klienta

Numer usługi 2025/09/17/14574/3013748

617,00 PLN brutto
617,00 PLN netto
88,14 PLN brutto/h
88,14 PLN netto/h

Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

📍 Zator / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,6 / 5

🕒 7 h

1 358 ocen

📅 15.11.2025 do 15.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	sprzedawcy przedstawiciele handlowi Eurowafel, menedżerowie sprzedaży i marketingu, osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie nowych klientów i rozwój relacji handlowych.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	14-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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

Podniesienie skuteczności sprzedażowej poprzez rozwinięcie umiejętności tworzenia i opowiadania historii sprzedażowych, które angażują klienta i budują trwałe relacje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna psychologiczne podstawy storytellingu w sprzedaży.	Rozróżnia wpływ emocji i zapamiętywania opowieści na decyzje zakupowe.	Test teoretyczny
Rozumie strukturę podróży bohatera i metody Pixar.	Wskazuje elementy obu struktur i ich zastosowanie w sprzedaży.	Test teoretyczny
Wykorzystuje strukturę Pixar w prezentacji oferty.	Tworzy opowieść z wykorzystaniem formuły Pixar („Dawno, dawno temu... aż w końcu...”).	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

1. Dlaczego klient kupuje historie, a nie produkty

Rola emocji w sprzedaży i mechanizm zapamiętywania opowieści w procesie decyzji zakupowych.

2. Podróż bohatera – klient w roli głównej

Jak używać klasycznej struktury opowieści (bohater, wyzwanie, wsparcie, nagroda) w rozmowie z nowym klientem.

3. Metoda Pixar – prosty szkielet angażującej opowieści

Wykorzystanie formuły „Dawno, dawno temu... Codziennie... Pewnego dnia... Dlatego... Aż w końcu...” do prezentacji produktu Eurowafel.

4. Od oferty do opowieści – praktyczne przełożenie

Tworzenie historii, które osadzają klienta w centrum, a wafle stają się rozwiązaniem jego problemu lub szansą na rozwój biznesu.

5. Storytelling jako wyróżnik w pozyskiwaniu nowego klienta

Jak sprawić, by opowieść o Eurowafel nie tylko sprzedała produkt, ale też budowała zaufanie i długofalową relację.

6. Warsztat praktyczny – moja opowieść o Eurowafel

Ćwiczenia z tworzenia i prezentacji własnych historii opartych o podróż bohatera i metodę Pixar.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie do szkolenia	Roman Kawczyn	15-11-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 11 Dlaczego klient kupuje historie, a nie produkty	Roman Kawczyn	15-11-2025	09:15	10:00	00:45
3 z 11 Podróż bohatera – klient w roli głównej	Roman Kawczyn	15-11-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 11 Przerwa	Roman Kawczyn	15-11-2025	11:00	11:15	00:15
5 z 11 Metoda Pixar – prosty szkielet angażującej opowieści	Roman Kawczyn	15-11-2025	11:15	12:00	00:45
6 z 11 Od oferty do opowieści – praktyczne przełożenie	Roman Kawczyn	15-11-2025	12:00	12:45	00:45
7 z 11 Przerwa	Roman Kawczyn	15-11-2025	12:45	13:15	00:30
8 z 11 Storytelling jako wyróżnik w pozyskiwaniu nowego klienta	Roman Kawczyn	15-11-2025	13:15	14:30	01:15
9 z 11 Przerwa	Roman Kawczyn	15-11-2025	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Warsztat praktyczny – moja opowieść o Eurowafel	Roman Kawszyn	15-11-2025	14:45	15:30	00:45
11 z 11 Walidacja - test teoretyczny	-	15-11-2025	15:30	16:00	00:30

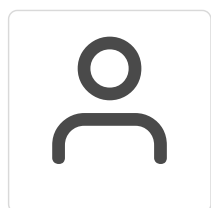
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	617,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	617,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	88,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	88,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Roman Kawszyn

Trener handlowców i sprzedawców. Charyzmatyczny lider i mówca. Akredytowany Mentor EIA EMCC, Mentor sił sprzedaży, trenerów sprzedaży i mówców. Handlowiec i Manager Działów Sprzedaży, Marketingu i Szkoleń. Studiował we Włoszech. Współpracował m.in. z: TVP, Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi`s, Zepter, Lotos, Philippiak, VOX, Agora i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ. Autor i współautor książek (m. in. „Techniki Obrony Ceny”, „Pierwsze skrzypce”, „Motivazione”, „Pasja”) oraz audio CD. Pomysłodawca i współtwórca nowej kategorii rozwojowej – szkoleń poprzez sztukę teatralną Teach Art Spectacle®. Prowadził spotkania i szkolenia dla zespołów sprzedażowych w Polsce, USA, Rumunii i Niemczech.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Adres

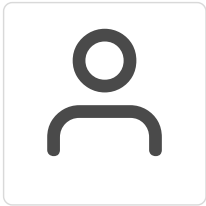
ul. Władysława Grabskiego 23

32-640 Zator

woj. małopolskie

Szkolenie dla firmy Euro Wafel

Kontakt



Kinga Zasadowska

E-mail kinga@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070