



Marketing - zaprojektowani na sukces

Numer usługi 2025/09/24/12540/3030657

7 564,50 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

204,45 PLN brutto/h

166,22 PLN netto/h

NOWE KIERUNKI
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

324 oceny

📍 Śrem / stacjonarna

🛠 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 12.01.2026 do 16.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Pracownicy MŚP
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	11-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	37
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności marketingowych:

- skuteczna komunikacja z Klientem,
- poznanie elementów budujących trwałe relacje
- nabycie praktycznych technik sprzedaży.

Uczestnicy nauczą się efektywnie prezentować produkty i usługi firmy, a także świadomie wykorzystywać narzędzia

komunikacyjne w różnych sytuacjach biznesowych, co pozwoli im sprawnie i skutecznie realizować działania marketingowe oraz wzmacniać relacje z Klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik pozna elementy komunikacji budujące relacje. Dowie się jak skutecznie marketingowo prezentować produkty i usługi. Dowie się o marketingowych technikach sprzedaży.	Potrafi wymienić elementy komunikacji budujące relacje.	Wywiad swobodny
	Potrafi wymienić marketingowe techniki	Wywiad swobodny
Uczestnik będzie potrafił skutecznie komunikować się z Klientem. Będzie skutecznie prezentował produkty i usługi firmy. Będzie używał marketingowych technik sprzedaży	Potrafi nawiązać kontakt z Klientem oraz skutecznie zaprezentuje produkty i usługi	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Potrafi używać marketingowe techniki sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik będzie świadomie się komunikował w każdej sytuacji. Będzie sprawnie i skutecznie wykonywał działania w firmie.	Potrafi świadomie wyrażać własne potrzeby w komunikacji interpersonalnej.	Wywiad swobodny
	Potrafi sprawniej wykonywać działania we firmie	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Marketingowa autoprezentacja

1. Nastawienie do pracy
2. Autoprezentacja i prezentacja produktów
3. Siła pierwszego wrażenia

Planowanie działań

1. Zarządzanie czasem
2. Priorytety
3. Wyznaczenie celów

Motywacja

1. Automotywacja
2. Motywatory
3. Praca w zespole – poznają własne Style Myślenia i Działania

Standardy obsługi Klienta

1. Trudny Klient
2. Profile Klienta
3. Standardy obsługi Klienta

Marketingowa psychologia sukcesu

1. Psychologia sukcesu -sprzedaży
2. Techniki sprzedaży budujące długotrwałe relacje z Klientem. Negocjacje zakupowe i sprzedażowe
3. Asertywność w działaniu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Marketingowa autoprezentacja	Tomasz Piasecki	12-01-2026	07:00	14:30	07:30
2 z 6 Planowanie działań	Tomasz Piasecki	13-01-2026	07:00	14:30	07:30
3 z 6 Standardy obsługi Klienta	Tomasz Piasecki	14-01-2026	07:00	14:30	07:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 6 Motywacja	Tomasz Piasecki	15-01-2026	07:00	14:30	07:30
5 z 6 Marketingowa psychologia sukcesu	Tomasz Piasecki	16-01-2026	07:00	11:00	04:00
6 z 6 Walidacja	-	16-01-2026	11:00	14:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 564,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	204,45 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Piasecki

Zarządzanie zespołem, motywowanie zespołu, skuteczna sprzedaż, profesjonalna obsługa Klienta, negocjacje Doświadczenie zawodowe trener, doradca biznesu, coach Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Wydział Zarządzania. Ukończone studia doktoranckie. Ze zarządzaniem zasobami i sprzedażą związany od ponad 28 lat. W swej karierze pracował w branży finansowej, telekomunikacyjnej, reklamowej, meblarskiej, fryzjersko-kosmetycznej i budowlano-energetycznej. Aktywnie zarządza zespołem handlowców i przedstawicieli, troszcząc się o ich rozwój. Ze szkoleniami związany od 21 lat. Swoje pierwsze kroki trenerskie stawiał pod okiem takich firm szkoleniowych jak Acceptus, TMI, IRB, House of Skills. Ukończył Szkołę Trenerów Business Training. Jest autorem i współautorem wielu programów szkoleniowych. Certyfikowany trener FRIS. Podczas szkoleń wykorzystuje nie tylko teorię, ale również swoją bogatą praktykę przez co warsztat z jego udziałem jest oparty na rzeczywistych przykładach z codziennego życia menedżerów, doradców i przedstawicieli handlowych. Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania zespołem, budowanie zespołu, coaching, zarządzania czasem, zarządzania zmianą, zarządzania projektami, motywacyjne oraz komunikacji, wystąpień publicznych – sztuki prezentacji, obsługi Klienta,

sprzedaży i negocjacji. Posiada doświadczenie jako trener i walidator w zakresie realizowanej usługi zdobyte w okresie 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dzień szkoleniowy liczony jest jako 8 godzin dydaktycznych (8x45) – wykłady i warsztat w miejscu pracy.

Przerwy ustala prowadzący.

Metody pracy stosowane podczas naszych szkoleń:

- Wykład interaktywny
- Warsztat praktyczny w miejscu pracy
- Dyskusje moderowane
- Studium przypadku (Case study)
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Filmy, materiały audio
- Burze mózgów
- Odgrywanie ról (drama), scenki
- Rozwiązywanie realnych problemów
- Metafory, analogie, historie
- Kwestionariusze, test

Po realizacji usługi realizowane są wywiady telefoniczne, mające na celu pomiar efektów działań rozwojowych. Trener prowadzący szkolenia udziela konsultacji osobistych podczas wizyt w firmie oraz sesji telefonicznych.

Warunki uczestnictwa

80% udziału w szkoleniu uprawnia do zaświadczenia i zaliczenia szkolenia

Adres

ul. Jacka Malczewskiego 1
63-100 Śrem
woj. wielkopolskie

Kontakt



Tomasz Piasecki

E-mail szkolenia@nowekierunki.com

Telefon (+48) 516 069 988