



ProFuture spółka
cywilna

★★★★★ 5,0 / 5

6 ocen

Kurs Efektywna sprzedaż: Elevator Pitch i Storytelling w praktyce

Numer usługi 2025/10/06/184941/3058588

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 27.11.2025 do 27.11.2025

1 199,00 PLN brutto

1 199,00 PLN netto

119,90 PLN brutto/h

119,90 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • Handlowców i przedstawicieli handlowych • Uczestników networkingu i relacji B2B • Przedsiębiorców i właścicieli firm • Rekruterów i specjalistów HR Usługa adresowana jest również do uczestników projektów: Kierunek-Rozwój, Małopolski pociąg do kariery - sezon 1, Nowy start w Małopolsce z EURESem, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	26-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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 edukacyjnym szkolenia jest rozwinięcie przez uczestników umiejętności skutecznej, zwięzłej i emocjonalnej autoprezentacji oraz budowania angażujących komunikatów sprzedażowych i historii wykorzystywanych w bezpośrednim kontakcie z klientem. Uczestnicy nauczą się, jak dopasować przekaz do typu odbiorcy i sytuacji, korzystać z technik elevator pitch i storytellingu sprzedażowego, świadomie wzmacniać swój przekaz przez mowę ciała i głos, oraz i

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia podstawowe pojęcia elevator pitch i storytelling	Uczestnik definiuje i charakteryzuje oba pojęcia	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy własny elevator pitch i storytelling.	Prezentacja własnej wypowiedzi uczestnika	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje elementy niewerbalne w prezentacji	Wystąpienie publiczne	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje klarowną i przekonującą narrację	Prezentacja przed grupą	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje empatię i zaangażowanie w kontaktach z klientami. Działa zgodnie z zasadami etyki i standardami obsługi. Rozwija samoświadomość i refleksję nad własnym stylem prezentacji. Jest otwarty na rozwój i doskonalenie kompetencji interpersonalnych.	Wykorzystuje minimum 2 techniki (np. storytelling, język korzyści, cross-selling) w ćwiczeniu praktycznym	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje adekwatne techniki komunikacyjne w symulacji sytuacji trudnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przeprowadza rozmowę z klientem z uwzględnieniem jego typu osobowości	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?

Program

PROGRAM:

Dzień 1

1. **Elevator pitch – co to jest i jak go wykorzystać** (Historia elevator pitch, kluczowe elementy i przykłady zastosowań)
2. **Tworzenie własnego elevator pitch** (Przygotowanie i prezentacja własnej wypowiedzi oraz feedback od prowadzącego)
3. **Przerwa**
4. **Storytelling – jak angażować słuchaczy** (Struktura historii, znaczenie emocji i techniki narracyjne)
5. **Praktyczne zastosowanie storytellingu** (Tworzenie i prezentacja historii biznesowych)
6. **Analiza i podsumowanie** - omówienie wystąpień i wnioski uczestników
7. **Walidacja**

Na szkoleniu uczestnicy zdobędą:

- Umiejętność tworzenia krótkich, mocnych prezentacji (elevator pitch), które szybko przyciągają uwagę
- Praktyczne narzędzia do budowania angażujących historii, które wzbudzają emocje i budują zaufanie
- Świadome wykorzystanie mowy ciała, emocji i pracy głosem w komunikacji
- Gotowe techniki do natychmiastowego zastosowania w codziennej pracy sprzedażowej

Kurs obejmuje wykład, prezentację multimedialną, dyskusję, analizę przypadków oraz ćwiczenia praktyczne.

Kurs trwa 10 godziny dydaktycznych co stanowi 7 godz. 30 min zegarowych.

1 godz. dydaktyczna (szkoleniowa) = 45 min

W harmonogramie ujęto:

-zajęcia teoretyczne – 2 godzin dydaktycznych = 1,5 godz. zegarowych

-zajęcia praktyczne – 6 godzin dydaktycznych = 4,5 godz. zegarowych

-przerwy i walidacja - 2 godziny dydaktyczne = 1,5 godz. zegarowych

Przerwy oraz walidacja są wliczone w czas trwania szkolenia.

Metoda weryfikacji obecności - lista obecności podpisywana przez uczestników kursu.

Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu ze względu na tempo pracy uczestników podczas szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Elevator pitch – co to jest i jak go wykorzystać	Mateusz Kraśnicki	27-11-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	27-11-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 8 Tworzenie własnego elevator pitch	Mateusz Kraśnicki	27-11-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 8 Przerwa	Mateusz Kraśnicki	27-11-2025	12:15	13:15	01:00
5 z 8 Storytelling – jak angażować słuchaczy	Mateusz Kraśnicki	27-11-2025	13:15	14:45	01:30
6 z 8 Praktyczne zastosowanie storytellingu	Mateusz Kraśnicki	27-11-2025	14:45	15:45	01:00
7 z 8 Analiza i podsumowanie	Mateusz Kraśnicki	27-11-2025	15:45	16:15	00:30
8 z 8 Walidacja	-	27-11-2025	16:15	16:30	00:15

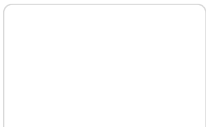
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 199,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 199,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	119,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	119,90 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Mateusz Kraśnicki



Akredytowany Trener al fianco®. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu Elevator Pitch, autoprezentacji, prowadzenia rozmów sprzedażowych i działań prospectingowych. Trener sprzedaży i budowania relacji, aktywny przedsiębiorca oraz mentor z wieloletnim doświadczeniem w branży OZE i sprzedaży usług B2B. Praktyk, który swoją karierę zaczynał jako handlowiec, by następnie objąć stanowiska kierownicze i dyrektorskie w firmach sprzedażowych – aż po własną działalność doradczą i szkoleniową.

W pracy z klientami koncentruje się na tworzeniu spójnych i skutecznych systemów sprzedażowych, opartych na zaufaniu, precyzji komunikacyjnej i realnym zrozumieniu potrzeb klienta. Pracuje z właścicielami firm, managerami i zespołami sprzedażowymi, pomagając im lepiej mówić o swojej ofercie, skutecznie ją przedstawiać i przyciągać klientów dzięki relacjom i jasnym komunikatom. Prowadzi szkolenia, mentoringi i praktyczne warsztaty, w których łączy wiedzę strategiczną z narzędziami gotowymi do wdrożenia od zaraz.

W portfolio jego klientów są takie marki jak Żabka, KEMON i MCE.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na początku kursu kursanci otrzymują skrypt obejmujący materiał dydaktyczny przygotowany dla danego szkolenia. Wydruk mono.

Organizator szkolenia zapewnia kompleksowo wyposażoną salę szkoleniową, która umożliwia przeprowadzenie szkolenia tj.:

-materiały i akcesoria potrzebne do pracy,

-w pełni wyposażone stanowisko pracy wraz z niezbędnymi urządzeniami w zależności o tematyki szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Przed dokonaniem zapisu na usługę w BUR wymagane jest zgłoszenie poprzez formularz zgłoszeniowy znajdujący się na stronie www.pro-future.pl, pod opisem wybranego szkolenia, w celu potwierdzenia dostępności miejsca.

Przy zapisie na szkolenie wymagane jest zapoznanie się i zaakceptowanie REGULAMINU świadczenia usług szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT:

art. 43 ust. 1 pkt 29 Ustawa o podatku od towarów i usług

par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Kurs nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności Organizator nie pokrywa oraz nie dokonuje zwrotu kosztów związanych z dojazdem uczestnika na usługę, jego zakwaterowaniem oraz wyżywieniem.

Zawarto umowę z: WUP w Krakowie projekt Małopolski pociąg do kariery - sezon 1 oraz Nowy start w Małopolsce z EURESem i WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek-Rozwój.

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.

Adres

ul. Teofila Lenartowicza 33-35

85-133 Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

Biurowiec - wejście B, piętro II.

Wjazd na parking przed budynkiem od ul. Marii Konopnickiej.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Sala dydaktyczna spełnia wymogi BHP i będzie dostosowana do potrzeb kursu.

Kontakt



Ewelina Rupińska

E-mail biuro@pro-future.pl

Telefon (+48) 692 327 716