



## Menadżer sprzedaży wraz z egzaminem certyfikującym

Numer usługi 2025/10/13/10510/3074635

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

117,65 PLN brutto/h

117,65 PLN netto/h

ZAKŁAD  
DOSKONALENIA  
ZAWODOWEGO W  
KATOWICACH

📍 Żarki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,6 / 5

🕒 17 h

1 856 ocen

📅 25.05.2026 do 28.05.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- pracowników działów sprzedaży, obsługi klienta oraz marketingu,
- obecnych i przyszłych menadżerów sprzedaży,
- przedsiębiorców i osób zarządzających zespołami handlowymi,
- osób chcących zdobyć lub rozwinąć kompetencje sprzedażowe i zarządcze w kontekście budowania relacji z klientami oraz skutecznego kierowania zespołem.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

8

### Data zakończenia rekrutacji

11-05-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

17

### 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 kursu jest nabycie przez uczestników podstawowej wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznej sprzedaży bezpośredniej, rozpoznawania potrzeb klienta, efektywnej komunikacji sprzedażowej, obsługi klienta oraz zarządzania zasobami ludzkimi w kontekście pracy zespołowej i sprzedażowej.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje i analizuje potrzeby klienta.	Rozróżnia rodzaje potrzeb klientów.	Test teoretyczny
	Analizuje potrzeby na podstawie rozmowy lub opisu.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dopasowuje ofertę do potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wymienia i opisuje etapy sprzedaży.	Test teoretyczny
Stosuje techniki sprzedaży dopasowane do etapu rozmowy handlowej.	Stosuje techniki właściwe dla każdego etapu.	Test teoretyczny
	Prowadzi rozmowę sprzedażową krok po kroku.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wyjaśnia znaczenie monitorowania procesu.	Test teoretyczny
Monitoruje i ocenia proces sprzedaży.	Opisuje metody i narzędzia kontroli.	Test teoretyczny
	Wymienia wskaźniki efektywności sprzedaży.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia 7 zasad negocjacji.	Wywiad swobodny
Wykorzystuje zasady skutecznych negocjacji.	Rozpoznaje style negocjacyjne.	Test teoretyczny
	Dobiera techniki do sytuacji negocjacyjnej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zasady efektywnej komunikacji interpersonalnej.	Wymienia elementy i rodzaje komunikacji.	Wywiad swobodny
	Stosuje aktywne słuchanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dopasowuje komunikat do typu rozmówcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Interpretuje podstawowe pojęcia z psychologii zarządzania i sprzedaży.	Rozróżnia podstawowe pojęcia z psychologii sprzedaży.	Test teoretyczny
	Wskazuje powiązania między psychologią a zarządzaniem.	Test teoretyczny
	Rozumie wpływ zachowań na skuteczność sprzedaży.	Wywiad swobodny
Stosuje podstawowe zasady zarządzania zasobami ludzkimi w kontekście sprzedaży.	Opisuje procesy zarządzania personelem.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje cele i funkcje zarządzania zasobami ludzkimi.	Test teoretyczny
	Identyfikuje wyzwania w pracy zespołowej.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje niewłączone do ZSK

#### Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175 oraz z 2024 r. poz. 1854)

#### Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Związek Zakładów Doskonalenia Zawodowego oddział w Warszawie-Krajowe Centrum Akredytacji(KCA)

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Związek Zakładów Doskonalenia Zawodowego oddział w Warszawie-Krajowe Centrum Akredytacji(KCA)

## Program

Lp.	Przedmiot	Temat zajęć	L. godzin zajęć teoretycznych	L. godzin zajęć ćwiczeniowych	L. godzin zajęć ogółem
-----	-----------	-------------	-------------------------------	-------------------------------	------------------------

1	Sprzedaż bezpośrednia	Definicja, przykłady Najlepsza strategia	2	0	2
2	Etapy sprzedaży	Etapy sprzedaży Rozbudowa etapów sprzedaży Krok po kroku do finalizacji sprzedaży	3	0	3
3	Kontrola procesów sprzedaży	Monitorowanie sprzedaży Metody i zasady kontroli	2	0	2
4	Negocjacje	7 zasad skutecznych negocjacji Pojęcia, style i techniki	1	0	1
5	Elementy komunikacji	Przebieg i elementy komunikacji Psychologia komunikacji, rodzaje	2	0	2
6	Wybrane zagadnienia z psychologii zarządzania	Wiedza z zakresu psychologii, marketingu i strategii Psychologia jako ważna dziedzina dla menadżerów i liderów sprzedaży	3	0	3
7	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Cele i metody zarządzania zasobami ludzkimi Wyzwania prawidłowo działającego przedsiębiorstwa Elementy procesu zarządzania	3	0	3
<b>Razem:</b>			<b>16</b>	<b>0</b>	<b>16</b>

Czas trwania usługi: 17 godz. w tym 16 godzin zajęć teoretycznych oraz 1 godzina przeznaczona na walidację.

1 godzina zajęć = 45 min (godzina dydaktyczna).

Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej.

#### Walidacja/Egzamin końcowy (1h)

Walidacja trwa łącznie **1 godzinę** i składa się z części teoretycznej oraz praktycznej.

**Część teoretyczna** realizowana jest poprzez **test wiedzy i wywiad swobodny**. Weryfikowana jest znajomość podstaw psychologii sprzedaży i zarządzania, rozpoznawania potrzeb klienta, etapów procesu sprzedażowego, technik negocjacyjnych, komunikacji interpersonalnej, monitorowania procesu sprzedaży oraz zarządzania zasobami ludzkimi.

**Część praktyczna** przeprowadzana jest poprzez **obserwację w warunkach symulowanych**. Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową i negocjacyjną, dopasowując ofertę i techniki do potrzeb klienta oraz stylu rozmówcy. Ocenie podlega poprawność stosowania metod sprzedaży i negocjacji, komunikacja interpersonalna, aktywne słuchanie, dostosowanie komunikatów, a także umiejętność pracy w zespole i reagowania w typowych sytuacjach sprzedażowych.

Dodatkowo weryfikowana jest **analiza potrzeb klienta** na podstawie rozmowy lub opisu oraz interpretacja działań sprzedażowych w kontekście psychologii i zarządzania. Walidacja końcowa pozwala ocenić zarówno wiedzę teoretyczną, jak i praktyczne umiejętności uczestnika.

Walidacja jest wliczona w czas trwania usługi rozwojowej.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					


## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	117,65 PLN
Koszt osobogodziny netto	117,65 PLN
W tym koszt walidacji brutto	500,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	500,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	500,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	500,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**  
Paweł Kielkowicz



wykształcenie:

Studia licencjackie na kierunku: Socjologia w zakresie: Socjologii komunikowania społecznego w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej im. Wojciecha Korfatego w Katowicach.

Studia magisterskie na kierunku Socjologia specjalność Kierownictwo i przywództwo w społecznościach lokalnych w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej im. Wojciecha Korfatego w Katowicach.

Ukończył szereg kursów specjalistycznych, w których skład wchodziły takie szkolenia jak: zarządzanie zespołem, techniki komunikacji interpersonalnej, techniki marketingowe, techniki sprzedaży, przepisy o ochronie danych osobowych - RODO, zagadnienia z zakresu radzenia sobie w sytuacjach kryzysowych, przeciwdziałania reagowania na zachowania agresywne, techniki behawioralnego wpływania na osoby agresywne, interweniowania i wypalania agresji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów dydaktycznych, w tym:**

- zeszyt,
- długopis,
- materiały szkoleniowe w formie drukowanej lub elektronicznej (prezentacje, skrypty, opracowania autorskie wykładowcy)

### Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem kursu może zostać każda osoba pełnoletnia zainteresowana tematyką kursu.

### Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa obejmuje łącznie **17 godzin dydaktycznych**, w tym:

- **16 godzin** zajęć teoretycznych,
- **1 godzina** przeznaczona na **walidację**

**Czas trwania jednej godziny dydaktycznej wynosi 45 minut.**

**Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi rozwojowej.**

## Adres

ul. Sosnowa 2

42-310 Żarki

woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

# Kontakt



**Carmen Ceballos**

**E-mail** [c.ceballos@zdz.katowice.pl](mailto:c.ceballos@zdz.katowice.pl)

**Telefon** (+48) 603 307 404