



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie ze skutecznego zarządzania zespołem sprzedażowym - lider na miarę naszych czasów

Numer usługi 2025/10/28/189012/3111457

📍 Zawiercie / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 09.02.2026 do 10.02.2026

4 900,00 PLN brutto
4 900,00 PLN netto
306,25 PLN brutto/h
306,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Osoby rozważające lub rozpoczynające pracę w roli lidera/menedżera zespołu sprzedażowego oraz świeżo awansowani kierownicy sprzedaży. Poziom wejściowy (od zera) — bez wymogu wcześniejszego doświadczenia menedżerskiego. Mile widziane doświadczenie w sprzedaży/obsłudze klienta.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	26-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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 przygotowanie uczestników do nowoczesnego, skutecznego przywództwa sprzedażowego, łączącego zrozumienie ludzi (motywacja, komunikacja, pokolenia) z twardym dowożeniem wyników (pipeline, KPI, rytm operacyjny). Kurs uczy, jak budować zaufanie i odpowiedzialność, prowadzić rozmowy 1:1, korygować postawy, egzekwować standardy i skalować wyniki zespołu bez wypalania ludzi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie: współczesne modele przywództwa w sprzedaży; czynniki motywacji wewn./zewn.; zasady pracy z celami i KPI; rytm operacyjny zespołu (meetings cadence, pipeline review); ramy rozmów rozwojowych i dyscyplinujących; zasady etyki i odpowiedzialności lidera	potrafi wskazać różnice między stylami przywództwa a ich zastosowaniem w sprzedaży, rozpoznaje czynniki motywacji wewn./zewn. i dobiera przykłady narzędzi, zna definicje i przykłady KPI (aktywności, efektywności, jakości pipeline'u),	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi: zdefiniować cele i KPI dla zespołu; prowadzić skuteczne 1:1 (coaching, feedback, accountability); planować i egzekwować rytm spotkań sprzedażowych; analizować pipeline i podejmować decyzje; prowadzić rozmowy korygujące postawy; motywować różne typy handlowców bez „mikrozarządzania”.	poprawnie opisuje strukturę rytmu operacyjnego (cadence spotkań: daily/weekly/monthly),	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi świadomie dobierać styl przywództwa do sytuacji i człowieka; buduje kulturę odpowiedzialności i zaufania; przyjmuje informację zwrotną i rozwija siebie oraz zespół; rozumie granice etyczne i odpowiedzialność roli lidera.	wymienia etapy rozmów: rozwojowej (coaching) i dyscyplinującej, identyfikuje zasady etyki i odpowiedzialności lidera w decyzjach personalnych/sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

- Panel 1 (2h):** Rola współczesnego lidera sprzedaży – autorytet, odpowiedzialność, etyka
- Panel 2 (2h):** Motywacja w praktyce – co naprawdę działa na handlowców 2025 (wewn./zewn.)
- Panel 3 (2h):** Cele, KPI i rytm operacyjny – od celu rocznego do tygodniowego planu działań
- Panel 4 (2h):** Pipeline management – priorytety, forecast, jakość lejka vs. iluzja aktywności
- Panel 5 (2h):** Rozmowy 1:1 i coaching – struktura, pytania, feedback wzmacniający odpowiedzialność
- Panel 6 (2h):** Trudne rozmowy i korekta postaw – jak egzekwować bez konfliktów i wypalania
- Panel 7 (2h):** Budowanie kultury zespołu – komunikacja, zasady gry, onboard i rozwój ludzi
- Panel 8 (2h):** Symulacje lidera „na żywo” – spotkania statusowe, rozmowy 1:1, review pipeline’u

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Rola współczesnego lidera sprzedaży – autorytet, odpowiedzialność, etyka	Anna Aniszewska	09-02-2026	10:00	12:00	02:00
2 z 10 Motywacja w praktyce – co naprawdę działa na handlowców 2025 (wewn./zewn.)	Anna Aniszewska	09-02-2026	12:00	14:00	02:00
3 z 10 Przerwa obiadowa	Anna Aniszewska	09-02-2026	14:00	14:30	00:30
4 z 10 Cele, KPI i rytm operacyjny – od celu rocznego do tygodniowego planu działań	Anna Aniszewska	09-02-2026	14:30	16:30	02:00
5 z 10 Pipeline management – priorytety, forecast, jakość lejka vs. iluzja aktywności	Anna Aniszewska	09-02-2026	16:30	18:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Rozmowy 1:1 i coaching – struktura, pytania, feedback wzmacniający odpowiedzialność	RENATA POLAK-GARDAŚ	10-02-2026	10:00	12:00	02:00
7 z 10 Trudne rozmowy i korekta postaw – jak egzekwować bez konfliktów i wypalania	RENATA POLAK-GARDAŚ	10-02-2026	12:00	14:00	02:00
8 z 10 Przerwa obiadowa	RENATA POLAK-GARDAŚ	10-02-2026	14:00	14:30	00:30
9 z 10 Budowanie kultury zespołu – komunikacja, zasady gry, onboard i rozwój ludzi	RENATA POLAK-GARDAŚ	10-02-2026	14:30	16:30	02:00
10 z 10 Symulacje lidera „na żywo” – spotkania statusowe, rozmowy 1:1, review pipeline’u	RENATA POLAK-GARDAŚ	10-02-2026	16:30	18:30	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	306,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	306,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Aniszewska

Jestem mentorką, strategiem i przedsiębiorczynią z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży finansowej i księgowej. Zarządzam finansami i projektami, rozwijam własne biuro rachunkowe, wspieram branżę beauty, a jako wykładowczyni i trenerka edukuję przyszłych liderów.

Prowadzę programy mentoringowe i szkoleniowe, które łączą praktyczne doświadczenie z indywidualnym podejściem. Wspieram właścicieli biur rachunkowych w zwiększaniu rentowności, optymalizacji procesów i skutecznym zarządzaniu zespołem. Pokazuję, jak osiągać zyski, pracować mniej i zachowywać równowagę między życiem zawodowym a prywatnym.

Wierzę, że księgowy może być nie tylko ekspertem, ale także przedsiębiorcą, który świadomie zarządza swoją firmą i buduje relacje na własnych zasadach. Jestem współautorką książki „Wiedza warta miliony – 25 zasad sukcesu w biznesie” oraz twórczynią konferencji „Biznes na księgowym koncie”. W ramach Krajowej Izby Biur Rachunkowych prowadzę szkolenia i współpracuję z trenerami, podnosząc kompetencje branży.



2 z 2

RENATA POLAK-GARDAŚ

Jestem prawniczką, nauczycielką, mówczynią i trenerką, która od lat łączy prawo, edukację i sztukę wystąpień publicznych w spójną i praktyczną całość. W pracy stawiam na autentyczność, rozwój innych i naturalny optymizm – to one pozwalają mi wydobywać z ludzi ich mocne strony i wspierać ich w budowaniu pewności siebie. Mówię językiem prostym i bliskim człowiekowi, nie unikam emocji, śmiechu ani trudnych pytań. Tworzę przestrzeń, w której można bezpiecznie rozmawiać o tym, co naprawdę ważne.

Moje doświadczenia zawodowe i życiowe obejmują pracę w Grupie Żywiec, nauczanie w polskiej szkole, prowadzenie działalności w Polsce i Australii, tłumaczenia na Cyprze oraz pracę z dziećmi i młodzieżą z różnych kultur w Australii. Prowadziłam także własny biznes, dzięki czemu jeszcze bardziej doceniłam znaczenie podejścia nie tylko do człowieka, ale i do jego kontekstu kulturowego.

Dziś tę wiedzę i praktykę przekładam na szkolenia z zakresu komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej, wystąpień publicznych, dobrostanu, sztucznej inteligencji oraz KPA. Jako mistrzyni przemawiania (Toastmasters 2024) i trenerka zawsze łączę teorię z praktyką, aby uczestnicy moich warsztatów mogli od razu wykorzystać nowe umiejętności w codziennej pracy i życiu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Certyfikat ukończenia szkolenia ValoraPro z wyszczególnieniem: zakresu programu, efektów uczenia się oraz wyniku walidacji.

Opcjonalnie: „**Rekomendacja do prowadzenia zespołu sprzedażowego w środowisku celów i KPI**” (po pozytywnej ocenie z symulacji).

Długopis plus notes

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail andrzej.dabkowski@valorapro.pl

Telefon (+48) 798 779 116