



Neuropsychologia sprzedaży i decyzji klienta

Numer usługi 2025/10/29/193341/3114751

1 000,00 PLN brutto

813,01 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

135,50 PLN netto/h

CONCEPCION

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 01.06.2026 do 01.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Sprzedawcy i konsultanci Menedżerowie sprzedaży Specjaliści ds. marketingu i obsługi klienta Pracownicy działów B2B i B2C
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	18-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	6
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 wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę z zakresu neuropsychologii, pozwalającą lepiej rozumieć zachowania klientów, zwiększać skuteczność sprzedaży i dostosowywać komunikację do mechanizmów decyzyjnych mózgu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie mechanizmy decyzji zakupowych i wpływu podświadomości	Wykonanie ćwiczeń praktycznych z symulacji sprzedaży	Prezentacja
Potrafi zastosować zasady neuropsychologii w komunikacji z klientem	Prezentacja przygotowanej oferty w scenariuszu realnej sprzedaży	
Potrafi budować skuteczne prezentacje ofert i argumentację sprzedażową	Analiza i interpretacja reakcji klientów w ćwiczeniach grupowych	
Potrafi analizować reakcje klientów i dostosowywać strategie sprzedaży	Test wiedzy końcowej obejmujący mechanizmy podejmowania decyzji i techniki neuropsychologiczne	

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

Blok tematyczny	Zakres tematyczny	Efekty uczenia się
1. Wprowadzenie do neuropsychologii w sprzedaży	Jak działa mózg klienta, mechanizmy podejmowania decyzji	Rozumie podstawowe procesy decyzyjne klienta
2. Emocje i podświadomość w zakupach	Rola emocji, bodźce podświadome	Potrafi identyfikować wpływ emocji na decyzje zakupowe

3. Komunikacja i prezentacja oferty	Techniki perswazji i storytelling	Potrafi efektywnie prezentować ofertę, wpływając na decyzje klienta
4. Zastosowanie neuropsychologii w negocjacjach	Strategie negocjacyjne oparte na psychologii	Potrafi stosować zasady neuropsychologii w negocjacjach
5. Ćwiczenia praktyczne	Symulacje sprzedaży i analiza reakcji klienta	Potrafi wykorzystać wiedzę w realnych sytuacjach sprzedażowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Wprowadzenie do neuropsychologii w sprzedaży	MONIKA BYLICKA	01-06-2026	09:00	09:50	00:50
2 z 5 Emocje i podświadomość w zakupach	MONIKA BYLICKA	01-06-2026	10:00	10:50	00:50
3 z 5 Komunikacja i prezentacja oferty	MONIKA BYLICKA	01-06-2026	11:00	11:50	00:50
4 z 5 Zastosowanie neuropsychologii w negocjacjach	MONIKA BYLICKA	01-06-2026	12:00	12:50	00:50
5 z 5 Ćwiczenia praktyczne i analiza reakcji klienta	MONIKA BYLICKA	01-06-2026	13:00	15:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	813,01 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MONIKA BYLICKA

Pasjonatka rozwoju i budowania partnerskich relacji. Posiada niezwykłą samodyscyplinę i upór w rozwijaniu stabilnych biznesów. Cierpliwa i konsekwentna. Wychodzi poza schematy standardowych rozwiązań i ciągle poszerza horyzonty dążąc do realizacji wizjonerskich planów. Podchodzi do procesu rozwoju firm kompleksowo i merytorycznie, bardzo liczą się dla niej relacje i synergia w poszukiwaniu najlepszych rozwiązań. „Lubię wspierać innych w biznesie i patrzeć jak ich firmy rozwijają się i wzrastają. Kiedy moje koncepcje biznesowe i doradztwo zaczęły procentować sukcesami przyjaciół i znajomych, założyłam działalność, która wychodzi poza dotychczasowe schematy działania firm księgowych i konsultingowych.

Lubię obserwować sukcesy ludzi, którzy naprawdę chcą, są zaangażowani i głodni rozwoju, pokonują problemy i pragną budować. Przejście przez wszystkie szczeble kariery i praca w korporacjach były niezwykle wartościową lekcją dyscypliny i samozaparcia. Dopiero mając takie doświadczenie i wiedzę mogę skutecznie doradzać moim klientom”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja powerpoint, celem utrwalenia informacji przekazanych w trakcie szkolenia, przesłana będzie drogą mailową.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Adres

ul. Józefa Ignacego Kraszewskiego 1
85-240 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

piętro 2 budynek alfa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bylicka

E-mail m.witkowska@concepcion.pl

Telefon (+48) 608 006 771