

**Koncepcje behawioralne w sprzedaży -
INDYWIDUALNY KURS STACJONARNY**

Numer usługi 2025/10/30/169887/3117711

2 580,00 PLN brutto

2 580,00 PLN netto

215,00 PLN brutto/h

215,00 PLN netto/h

STOWARZYSZENIE
"MY HAPPINESS"

★★★★★ 4,7 / 5

124 oceny

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 14.01.2026 do 27.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do osób, które chcą poznać psychologiczne mechanizmy i techniki rządzące w sprzedaży, co w efekcie ma na celu zwiększenie wyników sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	13-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa pn. Koncepcje behawioralne w sprzedaży - INDYWIDUALNY KURS STACJONARNY zapewnia poznanie psychologicznych mechanizmów i technik rządzących w sprzedaży, co w efekcie ma na celu zwiększenie wyników sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UCZESTNIK ZWIĘKSZY WYNIKI SPRZEDAŻY	- buduje zaufanie z klientem poprzez mowę ciała	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- stosuje wyuczone techniki otwierania sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- w obsłudze klienta przez telefon stosuje techniki: parafrazowanie, stosowanie pytań oraz odzwierciedleń	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- podczas rozmowy z klientem identyfikuje typ klienta, bada jego potrzeby i dostosowuje się do potrzeb rozmówcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- zamienia cechy produktu na zalety i korzyści dla klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	- radzi sobie z trudnymi sytuacjami, w tym zarzutami klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
.	.	Wywiad swobodny
.	.	Wywiad swobodny

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

KURS STACJONARNY W OLSZTYNIE.

Szkolenie skierowane jest do pracowników wszystkich szczebli zawodowych.

Szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych.

Ramowy program:

Rola pozytywnego nastawienia w sprzedaży

Budowanie zaufania z klientem poprzez mowę ciała

Otwarcie sprzedaży

Umiejętność komunikacyjne ważne w obsłudze klienta przez telefon (parafrazowanie, umiejętne stosowanie pytań, odzwierciedlenia i „prawieśłowa”)

Style komunikacji i dostrajanie się do potrzeb rozmówcy

Badanie potrzeb – nauka zamiany trybu stwierdzającego na tryb pytający

Rodzaje skutecznych pytań w zależności od typu klienta

Zamiana cechy na zaletę i korzyść

Identyfikacja różnych typów klientów

Techniki sprzedaży - ćwiczenia praktyczne

Psychologia wpływu – język perswazji

Sytuacje trudne i ich rozwiązywanie (zastrzeżenia)

1 spotkanie = 45 min

WALIDACJA ODBĘDZIE SIĘ NA OSTATNIM SPOTKANIU. BĘDZIE PRZEPROWADZONA PRZEZ INNEGO TRENERA/EGZAMINATORA I BĘDZIE POLEGAŁA NA WYWIADZIE SWOBODNYM.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Rola pozytywnego nastawienia w sprzedaży	Anna Magdalena Kiluk	14-01-2026	18:00	18:45	00:45
2 z 12 Budowanie zaufania z klientem poprzez mowę ciała	Anna Magdalena Kiluk	21-01-2026	18:00	18:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 12 Umiejętność komunikacyjne ważne w obsłudze klienta przez telefon (parafrazowanie, umiejętne stosowanie pytań, odzwierciedlenia i „prawieśłowa”)	Anna Magdalena Kiluk	28-01-2026	18:00	18:45	00:45
4 z 12 Style komunikacji i dostrajanie się do potrzeb rozmówcy	Anna Magdalena Kiluk	04-02-2026	18:00	18:45	00:45
5 z 12 Badanie potrzeb – nauka zamiany trybu stwierdzającego na tryb pytający	Anna Magdalena Kiluk	11-02-2026	18:00	18:45	00:45
6 z 12 Rodzaje skutecznych pytań w zależności od typu klienta	Anna Magdalena Kiluk	18-02-2026	18:00	18:45	00:45
7 z 12 Identyfikacja różnych typów klientów	Anna Magdalena Kiluk	25-02-2026	18:00	18:45	00:45
8 z 12 Techniki sprzedaży ćwiczenia praktyczne	Anna Magdalena Kiluk	04-03-2026	18:00	18:45	00:45
9 z 12 Psychologia wpływu – język perswazji	Anna Magdalena Kiluk	11-03-2026	18:00	18:45	00:45
10 z 12 Sytuacje trudne i ich rozwiązywanie (zastrzeżenia)	Anna Magdalena Kiluk	18-03-2026	18:00	18:45	00:45
11 z 12 Powtórka materiału	Anna Magdalena Kiluk	25-03-2026	18:00	18:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 12 WALIDACJA	-	27-03-2026	18:00	18:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 580,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Magdalena Kiluk

Jestem absolwentką Wyższej szkoły Informatyki i Ekonomii - Wydziału Socjologii i Pedagogiki, Uniwersytetu SWPS - Wydziału Psychologii, Centrum Terapii Skoncentrowanej na Rozwiązaniach - kurs I i II stopnia, Instytutu Psychologii Twórczości w Pertersburgu - NeuroGrafika, Brainspotting Polska - Terapia Brainspotting, Instytutu Poliwagalnego we współpracy z Instytutem Poliwagalnym w USA - Teoria Poliwagalna.

Jestem, szkoleniowcem, instruktorem Neurografiki, interwentem w Zespole Interwentów Kryzysowych przy Wojewodzie Warmińsko-Mazurskim, pracuję w Komisji przeciwdziałania sytuacjom niepożądanym (mobbing, dyskryminacja, molestowanie).

Pracuję w modelu psychologii integratywnej. Tworzę klientom warunki do rozwoju wrażliwości, świadomości siebie, świadomości emocji i umiejętności ich wyrażania oraz kontaktu z otoczeniem - również zawodowym. Z zakresu psychologii biznesu szkolę ze skutecznej komunikacji, psychologii wpływu, zarządzania zespołem. Jestem coachem dla przedsiębiorców. Moja metodyka nauczania to szkolenia interaktywne, case study, symulacje.

Pomagam od 22 lat a szkolę, uczę, trenuję od 25 lat.

Mam też przygotowanie "ściśle" z Uniwersytetu w Białymstoku - Wydziału Ekonomicznego oraz realizując moją drugą pasję do zaawansowanych technologii informatycznych i wdrażania ich w życie kończąc Uniwersytet Warmińsko-Mazurski na Wydziale Matematyki i Informatyki.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały piśmienne (skrypt).

Adres

ul. Hugona Kołłątaja 5/-
10-034 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Stowarzyszenie znajduje się w Domu Rzemiosła na I piętrze od Strony ulicy Hugona Kołłątaja.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Beata Kosikowska

E-mail beatasnopek@outlook.com

Telefon (+48) 608 238 083