



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

6 396 ocen

Skuteczna sprzedaż i budowanie relacji z klientem - szkolenie

Numer usługi 2025/11/08/43841/3136619

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 26.03.2026 do 27.03.2026

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest do agentów i doradców ubezpieczeniowych, pracowników działów sprzedaży w branży finansowo-ubezpieczeniowej oraz osób planujących rozwój kariery w tym sektorze. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	22
Data zakończenia rekrutacji	25-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Skuteczna sprzedaż i budowanie relacji z klientem - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego stosowania skutecznych technik sprzedaży i umawiania spotkań z klientami w branży ubezpieczeniowej, z wykorzystaniem narzędzi komunikacyjnych, strategii budowania wartości oferty oraz nowoczesnych metod pozyskiwania klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzi rozmowy sprzedażowe w sposób etyczny i skuteczny	- buduje pozytywną relację z klientem na początku rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- formułuje komunikaty zgodne z zasadami etycznej sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wykorzystuje język wartości i korzyści	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- zachowuje pewność siebie w rozmowie z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przeprowadza rozmowy cold calling prowadzące do umówienia spotkania	- otwiera rozmowę w sposób przyciągający uwagę klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wprowadza wartość oferty w pierwszych sekundach rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- pokonuje obiekcje klienta typowe dla branży ubezpieczeniowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- kończy rozmowę skuteczną propozycją spotkania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowuje indywidualny plan działania agenta ubezpieczeniowego	- określa etapy procesu sprzedaży w formie mapy działań	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- tworzy tygodniowy harmonogram działań sprzedażowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wybiera narzędzia wspierające (crm, kalendarz)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prezentuje ofertę w sposób zwiększający zaangażowanie i zaufanie klienta	- tworzy wypowiedzi oparte na potrzebach klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- włącza elementy storytellingu i przykłady z praktyki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- dobiera język do typu osobowości klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- formułuje podsumowanie oferty z wezwaniem do działania	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?

TAK

Program

Pre-test. Mental i strategia sprzedaży – jak myśli i działa skuteczny agent ubezpieczeniowy

- cechy i nawyki skutecznego agenta
- praca z przekonaniem – mentalność wzrostu
- motywacja wewnętrzna i odporność na odmowę
- wyznaczanie celów i planowanie działań

Proces sprzedaży ubezpieczeń krok po kroku – od pierwszego kontaktu do podpisania umowy

- mapa procesu sprzedaży
- kluczowe punkty styku z klientem
- etapy budowania zaufania
- domykanie rozmowy i zaproszenie do współpracy

Pozyskiwanie na zimno klientów – cold calling

- przygotowanie do rozmowy z nowym klientem
- skuteczne otwarcia rozmowy telefonicznej
- reagowanie na typowe obiekcje
- frazy prowadzące do spotkania

Prezentacja oferty, która sprzedaje – jak tworzyć oferty przyciągające klientów gotowych zapłacić więcej

- budowanie wartości oferty przed prezentacją produktu
- komunikacja językiem emocji i korzyści
- rola historii, case studies i społecznych dowodów słuszności
- prezentacja dostosowana do typu klienta

System działania agenta i zespołu – organizacja pracy, zarządzanie leadami i budowanie przewagi

- codzienny rytm skutecznego sprzedawcy
- systematyczność i dyscyplina działania
- zarządzanie bazą kontaktów i leadami
- wykorzystanie narzędzi (crm, kalendarz)

Indywidualny plan rozwoju – uczestnicy wyjdą ze szkolenia z gotową strategią działania

- diagnoza obecnego stylu pracy

- indywidualna mapa kompetencji sprzedażowych
- plan działań na 30–60–90 dni

Walidacja usługi - obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Skuteczna sprzedaż i budowanie relacji z klientem - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego stosowania skutecznych technik sprzedaży i umawiania spotkań z klientami w branży ubezpieczeniowej, z wykorzystaniem narzędzi komunikacyjnych, strategii budowania wartości oferty oraz nowoczesnych metod pozyskiwania klientów. Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest do agentów i doradców ubezpieczeniowych, pracowników działów sprzedaży w branży finansowo-ubebezpieczeniowej oraz osób planujących rozwój kariery w tym sektorze. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych i składa się z części teoretycznej 8 h, części praktycznej 9 h 15 min, walidacji 15 min, przerw 2 h 30 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 22.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Proces walidacji będzie przebiegał następująco: uczestnik wykona wcześniej przygotowane zadanie symulacyjne odzwierciedlające realne warunki pracy, a walidator oceni jego działania na podstawie scenariusza i karty obserwacyjnej (minimalny próg zaliczenia: 80%).

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali konferencyjnej wyposażonej m.in. w rzutnik i flipchart z zachowaniem zasad BHP oraz organizacją przerw zgodną z harmonogramem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pre-test. Mental i strategia sprzedaży – jak myśli i działa skuteczny agent ubezpieczeniowy	Tomasz Lasota	26-03-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Tomasz Lasota	26-03-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Proces sprzedaży ubezpieczeń krok po kroku – od pierwszego kontaktu do podpisania umowy	Tomasz Lasota	26-03-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Tomasz Lasota	26-03-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Pozyskiwanie na zimno klientów – cold calling - cz.1	Tomasz Lasota	26-03-2026	13:45	15:30	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 Przerwa	Tomasz Lasota	26-03-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 15 Pozyskiwanie na zimno klientów – cold calling - cz.2	Tomasz Lasota	26-03-2026	15:45	16:30	00:45
8 z 15 Prezentacja oferty, która sprzedaje – jak tworzyć oferty przyciągające klientów gotowych zapłacić więcej	Tomasz Lasota	27-03-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Tomasz Lasota	27-03-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 System działania agenta i zespołu – organizacja pracy, zarządzanie leadami i budowanie przewagi - cz. 1	Tomasz Lasota	27-03-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Tomasz Lasota	27-03-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 System działania agenta i zespołu – organizacja pracy, zarządzanie leadami i budowanie przewagi - cz. 2	Tomasz Lasota	27-03-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 Przerwa	Tomasz Lasota	27-03-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 15 Indywidualny plan rozwoju – uczestnicy wyjdą ze szkolenia z gotową strategią działania	Tomasz Lasota	27-03-2026	15:15	16:10	00:55

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Walidacja - obserwacja w warunkach symulowanych	-	27-03-2026	16:10	16:30	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Lasota

Trener sprzedaży, wieloletni przedsiębiorca i dyrektor placówki finansowej z doświadczeniem na wszystkich etapach kariery w branży sprzedaży bezpośredniej. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, komunikacji oraz rozwoju osobistego. Autor licznych szkoleń, kursów i produktów cyfrowych. Wspiera handlowców, doradców, agentów oraz przedsiębiorców w podnoszeniu wyników sprzedażowych, budowaniu trwałych relacji z klientami oraz wdrażaniu skutecznych metod pozyskiwania nowych kontaktów. Pomaga także w organizacji systemów pracy sprzyjających zwiększaniu efektywności działań sprzedażowych. Praktyk z doświadczeniem w prowadzeniu ponad 15 000 rozmów z klientami. Tworzył, rozwijał i zarządzał zespołami sprzedażowymi, łącząc wiedzę praktyczną z nowoczesnymi strategiami działania. Prowadzi szkolenia, warsztaty oraz konsultacje indywidualne, koncentrując się na skutecznej, etycznej i bezpresyjnej sprzedaży takiej, w której to klient podejmuje decyzję o zakupie, a doradca pełni rolę partnera w procesie decyzyjnym. Dbą o rozwój swoich kompetencji zawodowych, czerpiąc inspiracje z doświadczeń innych ekspertów sprzedaży, branży ubezpieczeniowej i psychologii biznesu, by przekazywana wiedza była aktualna, rzetelna i użyteczna w praktyce. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: biuro@tomeklasota.pl.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



EWA WĄSOWICZ

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350