



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

451 ocen

Psychologia skutecznej sprzedaży

Numer usługi 2025/11/21/7405/3162673

📍 Poznań / stacjonarna

🎓 Studia podyplomowe

🕒 130 h

📅 21.03.2026 do 07.02.2027

5 650,00 PLN brutto

5 650,00 PLN netto

43,46 PLN brutto/h

43,46 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia są przeznaczone dla osób rozpoczynających pracę na stanowisku handlowca / sprzedawcy, przekwalifikujących się na sprzedaż doradczą bądź dla osób, które chcą zwiększyć swoją skuteczność poprzez wzrost wyników sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	33
Data zakończenia rekrutacji	16-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	130
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem programu jest rozwój i wzmocnienie kluczowych kompetencji sprzedażowych, komunikacyjnych, negocjacyjnych oraz umiejętności zastosowania konkretnych narzędzi sprzedażowych w praktyce, potrzebnych do

efektywnej pracy w dziedzinie doradztwa sprzedaży. Studia w obszarze doradztwa sprzedaży zapewniają rozwój kompetencji interpersonalnych, co jest kluczowe w branży handlowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza - Znajomość procesów i technik sprzedażowych - Zrozumienie narzędzi i metod wspierających sprzedaż doradcą - Świadomość znaczenia marki osobistej i komunikacji w sprzedaży UMIEJĘTNOŚĆ - Skutecznie prowadzi proces sprzedaży - Analizuje i adaptuje siebie do różnych stylów zachowań klientów - Buduje i wzmacnia markę osobistą oraz autoprezentację SPOŁECZNE - Samoświadomość - Podejmowanie trafnych decyzji w relacjach sprzedażowych - Budowanie skutecznych i długotrwałych relacji z klientem - Skuteczna komunikacja nie tylko z klientem, ale również wew. firmy	 - Wymienia i opisuje procesy sprzedaży, w tym model TKO, - Opisuje narzędziami takimi jak DiSC - Przedstawienie własnej skutecznej oferty handlowej - Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi - Budowanie relacji z klientem - lista stałych klientów	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
		Prezentacja
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		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

BAZA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY/DORADCY (16 godz.)

- na czym opiera się model TKO
- proces sprzedaży krok po kroku
- zasady obsługi klienta
- rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej
- przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej
- domykanie i finalizowanie sprzedaży

BADANIE OSOBOWOŚCI DISC - STYLE ZACHOWAŃ (16 godz.)

- Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań
- Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)
- Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
- Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm

MARKA OSOBISTA - HANDLOWIEC-DORADCA JAKO EKSPERT (8 godz.)

- czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
- budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
- co można zyskać dzięki marce osobistej
- wizerunek vs marka osobista

AUTOPREZENTACJA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- czym jest prezentacja handlowa
- elementy autoprezentacji
- jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
- dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
- budowanie relacji sprzedażowych

NARZĘDZIA POZYSKANIA I UTRZYMANIA KLIENTA (8 godz.)

- zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
- aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- zasada „pokaż ludzką twarz”
- odsłona intencji
- odzwierciedlenie
- parafraza
- modelowanie
- pytania pogłębiające
- co zaburza skuteczną komunikację

JĘZYK MARKETINGU (8 godz.)

- czym jest język korzyści
- znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
- budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
- co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
- jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą

COACHING NARZĘDZIOWY (8 godz.)

- czym jest coaching narzędziowy
- zasady coachingu narzędziowego
- zastosowanie coachingu w praktyce
- realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

WARTOŚCI DODANE I BUYER PERSONA (16 godz.)

- struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
- w jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży

- czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
- budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

TRENING NEGOCJACYJNY (16 godz.)

- osobiste kompetencje negocjatora
- odporność psychiczna
- procesy negocjacji
- techniki negocjacji i targowania się
- obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
- aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
- komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

OFERTA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- oferta, która sprzedaje
- elementy skutecznej oferty
- jak sprawdzić skuteczność oferty
- różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty
- oferta vs prezentacja doradcy sprzedaży

AUTORSKIE MODELE SPRZEDAŻY - PRELEKCJE PRAKTYKÓW + SESJE Q&A (8 godz.)

- spotkania z praktykami
- prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi
- wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

SEMINARIUM (8 godz.)

EGZAMIN (2 godz.)

INFORMACJE DODATKOWE:

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 130 godzin (lekcyjnych)
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.**
- **Informację o sposobie walidacji:** Własna skuteczna oferta handlowa (forma graficzna + logiczna prezentacja), Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi (na bazie wiedzy ze studiów)
- **Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów:** Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Szczegółowy harmonogram zajęć **może ulec modyfikacjom** w zakresie realizowanych przedmiotów oraz osób realizujących zajęcia. Zmianie nie ulegają: terminy zjazdów oraz łączna liczba godzin dydaktycznych w ramach studiów podyplomowych.
- **Harmonogram zjazdów zostanie opublikowany** na stronie internetowej uczelni i w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) **co najmniej 2 tygodnie przed rozpoczęciem zajęć.**
- Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych.** Przelicznik: 130 godzin dydaktycznych = 97,5 godzin zegarowych.

ORGANIZACJA ZJAZDÓW:

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **8:00–18:00**,
- **niedziela** w godzinach **8:00–18:00**.

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	5 650,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	43,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	43,46 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Karolina Białoskurska

Kierownik ds. Kluczowych Klientów w TZF Polfa. Posiada doskonałe umiejętności zarządzania. Skutecznie negocjuje kontrakty z kluczowymi partnerami spółki. Specjalizuje się w: - sporządzaniu szczegółowych raportów i analiz rynku, - monitorowaniu aktywności konkurencji, - tworzeniu strategii krótko- i długoterminowej. Odpowiada za wdrażanie strategii marketingowej. Współpracuje z innymi działami spółki w ramach zarządzania budżetem promocyjnym. Doświadczona negocjatorka, badająca potrzeby klienta biznesowego. Wyciąga istotne wnioski i udziela wsparcia klientom w zakresie realizacji ustaleń wynikających ze współpracy. Posiada bogate, dziesięcioletnie doświadczenie w branży farmaceutycznej, w tym w pracy dla międzynarodowej firmy farmaceutycznej. Z wykształcenia magister- menedżer sprzedaży, marketingu i PR. Podnosiła kompetencje menedżerskie na studiach podyplomowych w Akademii Menedżera w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. W wolnym czasie dzieli się wiedzą i doświadczeniem na Państwowej Akademii Nauk Stosowanych we Włocławku. Jej pasją jest nie tylko rozwijanie siebie, lecz także wspieranie innych w osiągnięciu celów w dziedzinie sprzedaży.



2 z 3

Małgorzata Nowak

Praktyk biznesu, od 23 lat wspiera menedżerów i organizacje we wzroście kompetencji przyszłości: przywództwa, zarządzania, komunikacji i pracy w grupie.

W roli trenera i coacha specjalizuje się w cyklach warsztatów oraz pracach 1:1, rozwijających

kompetencje menedżerskie, trenerskie, negocjacyjne i sprzedażowe. W doświadczeniu posiada także współtworzenie wspólnie z Klientami standardów sprzedaży i obsługi klienta oraz ich wdrożenia w organizacjach.

W roli konsultanta rozpoznaje potrzeby różnych sił w organizacji, a następnie na ich podstawie projektuje w ścisłej współpracy z Klientami szyte na miarę działania rozwojowo – wdrożeniowe, ukierunkowane na praktyczne wdrożenia i osiągnięcie zakładanych rezultatów.

Wykładowca MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej, Studiów Podyplomowych Akademii Menedżera w Wyższej Szkole Bankowej w Warszawie, Bydgoszczy i Toruniu.

Drogę zawodową rozpoczęła w 1991 roku w branży medialnej i FMCG. Pracowała w działach sprzedaży: Super Express, Coca Cola i Trade Press. W latach 2000 – 2017 współpracowała z Grupą Szkoleniową Kontrakt OSH jako menedżer projektów, trenerka, konsultant i coach. Koordynowała projekt Akademii Trenera Biznesu i była opiekunem grupy. Od 2017 buduje na rynku własną markę szkoleniową Innowacja



3 z 3

Katarzyna Zdulska

Odpowiadała za założenia strategiczne i wdrożeniowe do kampanii w mediach offline i online. Sprawowała pieczę nad złożonymi budżetami. Ma doświadczenie w prowadzeniu działań reklamowych i PR, operacyjnym zarządzaniu narzędziami do komunikacji marketingowej, weryfikowaniu efektywności przedsięwzięć promocyjnych oraz organizacji eventów. Bliska jest jej ideologia tworzenia wartości dodanej w odpowiedzi na insighty i umacniania wizerunku przez akcje z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Jest wykładowcą na studiach wyższych z marketingu i strategii marketingowych.

Współpracowała z wieloma agencjami reklamowymi, kieruje projektami finansowanymi ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Wielokrotnie kierowała kilku lub kilkunastoosobowym zespołem, z którym realizowała kompleksowe działania promocyjne i wizerunkowe, zawierające tworzenie kampanii do mediów tradycyjnych i internetowych, kreację treści graficznych i informacyjnych do narzędzi komunikacji z rozbudowanymi grupami odbiorców, eventy, czy też media relations i sponsoring. Planowała, wdrażała i rozliczała kampanie o zasięgu krajowym i międzynarodowym.

Od ponad 14 lat pracuje w obszarze marketingu, w tym od ponad 12 na stanowiskach kierowniczych. Uczestniczyła w tworzeniu i wdrażaniu strategii marketingowej dla Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu obecnie Uniwersytet WSB Merito, który obecnie jest jedną z bardziej rozpoznawalnych marek w branży edukacji prywatnej. Wcześniej, pracując w branży motoryzacyjnej, miała oka

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf bądź na platformie moodle. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,

- katalogu bibliotecznego,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Rekrutacja na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu odbywa się poprzez wypełnienie formularza online dostępnego na stronie: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>, a następnie dostarczenie kompletu dokumentów do Biura Rekrutacji w Poznaniu.

Kryteria kwalifikacyjne do udziału w programie:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia,
- spełnienie warunków określonych w procedurze rekrutacyjnej.

Informacje dodatkowe

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej oraz opłaty końcowej**.
- **Usługa kształcenia świadczona przez Uniwersytet WSB Merito jest zwolniona z podatku VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 26 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2023 poz. 1570).** Zwolnienie obejmuje usługi edukacyjne realizowane przez uczelnie wyższe na podstawie przepisów ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.

REALIZACJA PROJEKTÓW:

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**,
- Projekt „**Zawodowa reaktywacja**” – realizowany w Łodzi.

Adres

ul. Powstańców Wielkopolskich 5
61-895 Poznań
woj. wielkopolskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:

1. VIII LO ul. H. Cegielskiego 1
2. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu ul. Powstańców Wielkopolskich 2a (budynek BR)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Monika Plewa

E-mail rekrutacja-sp@poznan.merito.pl

Telefon (+48) 616 553 300