



CENTRUM
SZKOLENIOWE
"GOLDEN GATE"
NICOLETTA
BASKIEWICZ

★★★★★ 4,9 / 5
949 ocen

Sprzedaż, która hipnotyzuje – zostań mistrzem wpływu i relacji

Numer usługi 2025/12/11/39315/3205996

📍 Konopiska / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.05.2026 do 17.05.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „**Sprzedaż, która hipnotyzuje – zostań mistrzem wpływu i relacji**” skierowane jest do osób, które chcą skutecznie rozwijać swoje kompetencje handlowe i budować trwałe, profesjonalne relacje z klientami.

To szkolenie stworzone dla:

- **Osób planujących rozpoczęcie pracy w sprzedaży** – które chcą zdobyć solidne podstawy oraz praktyczne narzędzia niezbędne do skutecznej komunikacji z klientem.
- **Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta** – chcących podnieść swoje umiejętności w zakresie prowadzenia rozmów handlowych, rozpoznawania typów klientów, radzenia sobie z obiekcjami oraz skutecznego zamykania sprzedaży.
- **Studentów i absolwentów** – zainteresowanych wejściem na rynek pracy w branży sprzedażowej oraz rozwijaniem kompetencji miękkich przydatnych w kontaktach biznesowych.
- **Osób myślących o przekwalifikowaniu lub rozwoju zawodowym** – które chcą poszerzyć swoje możliwości zawodowe i zwiększyć atrakcyjność na rynku pracy.
- **Wszystkich zainteresowanych tematyką sprzedaży i komunikacji.**

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

15-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończeniu usługi będzie przygotowany do prowadzenia procesu sprzedaży z wykorzystaniem technik budowania długofalowych relacji z klientami. Będzie potrafił analizować potrzeby klienta, rozróżniać typy klientów i dostosowywać styl komunikacji, stosować techniki wywierania wpływu i asertywnej komunikacji, a także skutecznie reagować na obiekcje i finalizować sprzedaż z uwzględnieniem zasad etycznych i satysfakcji obu stron.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje potrzeby klienta i rozróżnia typy klientów, dostosowując komunikację do ich profilu.	Definiuje potrzeby klienta podczas rozmowy handlowej.	Test teoretyczny
	Rozróżnia typy klientów i dobiera do nich styl komunikacji.	Test teoretyczny
Charakteryzuje techniki wywierania wpływu i planuje zastosowanie asertywnej komunikacji w sprzedaży. Rozróżnia typowe obiekcje klientów i uzasadnia sposoby ich skutecznego rozwiązywania.	Ocenia sytuacje wymagające asertywności i planuje adekwatne reakcje.	Test teoretyczny
	Ocena własnych zachowań komunikacyjnych w kontekście jasności i zgodności przekazu.	Test teoretyczny
	Uzasadnia dobór kontrargumentów w odpowiedzi na obiekcje.	Test teoretyczny
	Rozróżnia strategie odpowiedzi na zastrzeżenia klientów.	Test teoretyczny
Organizuje skuteczny proces finalizacji sprzedaży i nadzoruje jego przebieg.	Opracowuje schemat działań prowadzących do skutecznego zamknięcia sprzedaży.	Test teoretyczny
	Uwzględnia potrzeby klienta przy finalizacji decyzji zakupowej.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	CENTRUM SZKOLENIOWE "GOLDEN GATE" NICOLETTA BASKIEWICZ
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Program szkolenia został dostosowany do potrzeb uczestników oraz głównego celu usługi i jej charakteru, obejmując kompleksowy zakres tematyczny związany z nowoczesnymi technikami sprzedażowymi, budowaniem relacji z klientem, radzeniem sobie z obiekcjami oraz skutecznym zamykaniem sprzedaży.

Szkolenie obejmuje część teoretyczną i praktyczną, zakończone procesem walidacji kompetencji nabytych przez uczestników. Całkowity czas trwania usługi rozwojowej wynosi **16 godzin zegarowych** i zawiera zarówno zajęcia dydaktyczne, jak i przerwy, które są wliczone w ogólny czas usługi. Usługa realizowana jest w formie stacjonarnej.

Szkolenie odbywa się w nowoczesnym i funkcjonalnym obiekcie szkoleniowym, doskonale przystosowanym do organizacji szkoleń. Uczestnicy mają do dyspozycji przestronne sale z dostępem do nowoczesnego sprzętu oraz szybkiego internetu, co zapewnia komfortowe warunki do pracy i nauki.

Warunki organizacyjne realizacji usługi:

CZĘŚĆ TEORETYCZNA – obejmuje prezentację zasad nowoczesnej sprzedaży, stylów komunikacji z klientem, strategii wpływu oraz psychologii zakupów. Omawiane są także najczęstsze błędy w procesie sprzedaży i sposoby ich unikania.

– 6 godzin zegarowych (w tym 1 godzina przerwy)

CZĘŚĆ PRAKTYCZNA – prowadzona w formie warsztatów, ćwiczeń indywidualnych i grupowych. Uczestnicy pracują nad własnym stylem sprzedażowym, analizują typy klientów, ćwiczą rozmowy handlowe oraz uczą się radzenia sobie z obiekcjami i trudnymi sytuacjami.

– 9 godzin zegarowych (w tym 2 godziny przerwy)

Walidacja – Końcowy **test wiedzy**, będący podstawą do uzyskania **certyfikatu zgodnego z wymaganiami Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji**

Szkolenie prowadzone jest przez doświadczonych trenera sprzedaży z wieloletnią praktyką w branży handlowej i szkoleniowej. Każdy uczestnik otrzymuje zestaw materiałów szkoleniowych oraz imienny certyfikat potwierdzający zdobycie kompetencji.

Ramowy program szkolenia: Sprzedaż, która hipnotyzuje – zostać mistrzem wpływu i relacji

Dzień 1: Podstawy skutecznej sprzedaży i komunikacji

- Prezentacja programu szkolenia, autoprezentacja trenera
- Synergia w sprzedaży – cechy dobrego handlowca
- Analiza potrzeb klienta i budowanie kontaktu
- Typy klientów – jak rozpoznać i dopasować styl działania
- Zasady wywierania wpływu – psychologia decyzji zakupowej

Dzień 2: Praktyka sprzedażowa i praca z obiekcjami

- Trudni klienci – typy, strategie radzenia sobie
- Mity cenowe i konkurencja – jak przekonywać mimo obiekcji
- Asertywność w sprzedaży – unikanie gier klienta
- Techniki zamykania sprzedaży – skuteczne domykanie transakcji
- Test wiedzy, omówienie przypadków, rozdanie certyfikatów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Prezentacja programu szkolenia oraz autoprezentacja trenera	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	08:00	08:30	00:30
2 z 20 Synergia w sprzedaży – warsztat dobrego handlowca	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	08:30	10:00	01:30
3 z 20 Przerwa	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	10:00	10:15	00:15
4 z 20 Analiza potrzeb klienta – budowanie kontaktu	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	10:15	12:00	01:45
5 z 20 Przerwa	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 20 Rozpoznawanie typów klienta – pozytywna transakcja handlowa	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	12:15	14:00	01:45
7 z 20 Przerwa obiadowa	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 20 Zasady wywierania wpływu na ludzi – zastosowanie w sprzedaży	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	14:30	15:45	01:15
9 z 20 Podsumowanie dnia szkolenia	Agnieszka Marzena Benka	16-05-2026	15:45	16:00	00:15
10 z 20 Trudni klienci – profesjonalna obsługa, typy i sposoby rozpoznawania	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	08:00	09:20	01:20
11 z 20 Obiekcje klienta – mity ceny i konkurencji (część pierwsza)	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	09:20	10:00	00:40
12 z 20 Przerwa	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	10:00	10:15	00:15
13 z 20 Obiekcje klienta – mity ceny i konkurencji (część druga)	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	10:15	11:00	00:45
14 z 20 Działania asertywne – sposoby radzenia sobie z typowymi grammi klienta (część pierwsza)	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	11:00	12:00	01:00
15 z 20 Przerwa	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 20 Działania asertywne – sposoby radzenia sobie z typowymi grammi klienta (część druga)	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	12:15	12:40	00:25
17 z 20 Techniki zamknięcia sprzedaży	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	12:40	14:00	01:20
18 z 20 Przerwa obiadowa	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	14:00	14:30	00:30
19 z 20 Podsumowanie szkolenia	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	14:30	15:30	01:00
20 z 20 Egzamin końcowy	Agnieszka Marzena Benka	17-05-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	153,75 PLN
W tym koszt walidacji netto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	153,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Marzena Benka

Agnieszka Marzena Benka – architektka wpływowych relacji w sprzedaży.

Poznaj ekspertkę, charyzmatyczną trenerkę i praktyczkę, która na co dzień zamienia rozmowy w transakcje, a teorie w realne wyniki.

Od lat skutecznie działa w branży handlowej – teraz jako aktywna specjalistka na rynku nieruchomości, łączy codzienną praktykę zawodową z prowadzeniem szkoleń, dzięki czemu dzieli się strategiami, które działają tu i teraz w najbardziej wymagających warunkach. Dlatego jej wiedza jest dynamiczna autentyczna i realnie osadzona w prawdziwym doświadczeniu zawodowym.

Unikalne połączenie pasji do sprzedaży naturalnego talentu i dyplomu dziennikarstwa na wydziale komunikacji społecznej sprawiają, że doskonale rozumie jak ważna jest siła przekazu, budowanie relacji i wpływu emocjonalnego w kontakcie z klientem.

Uczestnicy jej szkoleń cenią ją za energię która porywa i motywuje do działania, autentyczność która udowadnia że nie trzeba udawać nikogo innego, aby odnieść sukces, konkretne narzędzia oraz swobodę przekazu który trafia w punkt.

Jej misją jest odczarowanie sprzedaży dlatego przekaze ci jak przejść od agresywnych technik, do sztuki tworzenia relacji, w której klienci sami chcą od ciebie kupować, a skuteczna sprzedaż nie musi być agresywną, a może być naturalną relacyjną i pełną zaufania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w formie celowo opracowanego i wydrukowanego autorskiego **skryptu** oraz certyfikat ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Zastosowano zwolnienie z podatku VAT dla Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70% (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 2020 r., poz. 1983).

Adres

ul. Opolska 1
42-274 Konopiska
woj. śląskie

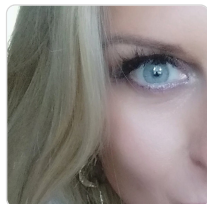
Centrum Szkoleniowe GOLDEN GATE to doskonałe miejsce do realizacji szkoleń informatycznych, łączące nowoczesność z komfortem i funkcjonalnością. Budynek centrum szkoleniowego mieści się w dogodnej lokalizacji w centrum Konopisk, z łatwym dostępem do komunikacji miejskiej i miejsc parkingowych w najbliższej okolicy.

Uczestnicy szkolenia mają do dyspozycji przestronne i dobrze wyposażone sale wykładowe, sprzyjające nauce i skupieniu. Dużym atutem placówki jest nowoczesny sprzęt komputerowy, który zapewnia komfortową i efektywną pracę przy indywidualnych stanowiskach, wyposażonych w aktualne oprogramowanie oraz dostęp do szybkiego internetu.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



NICOLETTA BASKIEWICZ

E-mail szkolenia@golden.edu.pl

Telefon (+48) 505 101 280