

SANDLER™

AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ W
NIERUCHOMOŚCIACH

Numer usługi 2025/12/11/26255/3207766

11 931,00 PLN brutto

9 700,00 PLN netto

170,44 PLN brutto/h

138,57 PLN netto/h

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 274 oceny

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 70 h

📅 20.02.2026 do 20.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	- właściciele - menedżerowie sprzedaży - pracownicy zatrudnieni na kierowniczym stanowisku - pracownicy, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	70
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program Rozwojowy AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ® pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności menedżerskie w zakresie zarządzania zespołem i sprzedażą, komunikacji, motywowania czy rozwijania zespołu oraz zatrudniania pracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady menedżerskie oraz ocenia ich wpływ na samodzielność i sprawczość ludzi z którymi pracuje	uczestnik wymienia trzy podstawowe zasady menedżerskie	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik definiuje kluczowe fundamenty i zasady pracy z ludźmi oraz linię interwencji menedżerskiej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• uczestnik wskazuje różne typy współpracowników i powiązanie ich stylu zachowań z komunikacją menedżera	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik wymienia i opisuje zasady ustalania celów wg modelu SMART	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje skuteczne narzędzia do oceny motywacji swojego zespołu oraz skuteczności ich pracy	uczestnik wyjaśnia ideę KPI i wskazuje jak powiązać ją z celem, w oparciu o precyzyjnie ustalone liczby i aktywności	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik definiuje zasady planowania, priorytetyzowania i monitorowania działań celem zwiększenia efektywności jego pracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• uczestnik wskazuje kluczowe elementy przekazywania feedback w sposób, który umożliwi odbiorcy wyciągnięcie wniosków, zmianę na lepsze lub utrwalenie pozytywnych zachowań	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje skuteczne narzędzia do rozwoju pracowników	uczestnik proponuje adekwatne ścieżki rozwoju dla pracowników uwzględniając mentoring i potrzeby szkoleniowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik wyjaśnia na czym polega planowanie rozwoju w myśl zasady 70/20/10?	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik rozróżnia mentoring od coachingu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik charakteryzuje kluczowe elementy związane z delegowaniem zadań w kontekście zarządzania sobą w czasie i zarządzania zmianą	uczestnik wymienia sposoby delegowania zadań i metody rozliczania współpracownika z wykonania powierzonego mu zadania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik definiuje zasad wprowadzania zmiany, komunikowania ich do zespołu, aby zostały możliwie dobrze przyjęte	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje i optymalizuje procesy rekrutacyjne, zwiększając ich efektywność	• uczestnik definiuje zasad wprowadzania zmiany, komunikowania ich do zespołu, aby zostały możliwie dobrze przyjęte;	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• uczestnik definiuje zasady budowania profili kompetencyjny, które będą wyznaczać podstawy do przyjmowania ludzi do pracy;	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• uczestnik wskazuje, w jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną, na co szczególnie warto zwrócić uwagę	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• uczestnik wymienia zasady i kryteria rekrutacja do zespołu, aby uniknąć rozpoczynania współpracy „na czuja”	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

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego „Akademia Zarządzania” prowadzonej według metodologii Sandler Training oferowane są następujące elementy:

- Uczestnictwo w łącznie 8-dniowym programie szkoleniowo-rozwojowym, 1-dniowe sesje. Spotkania odbywają się w kameralnych kilkunastoosobowych grupach;
- Samodzielną, indywidualną pracę między zajęciami nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.

- Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową)

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

Zarządzanie zespołem

- Jakie są podstawowe zasady bycia menedżerem? Czy warto zarządzać przykładem? - Z kim pracujemy na co dzień? Jak rozpoznać różne typy współpracowników i jak do nich dotrzeć? - Jak zbudować samodzielność i sprawczość ludzi, z którymi pracujemy?

Zarządzanie sprzedażą

- Jak ustalić zasady współpracy menedżera z jego ludźmi, aby były fundamentem relacji na lata? - W jaki sposób stawiać cele, aby nasze plany nie były tylko marzeniami? - Jak weryfikować cele i planować aktywności, które mają służyć ich realizacji?

Komunikacja i motywacja

- Jak i jak często prowadzić spotkania okresowe z członkami zespołu? Jaka ma być ich struktura? - Co motywuje moich ludzi? Jak dotrzeć do ich motywatorów, żeby zwiększyć ich zaangażowanie? - Jak właściwie komunikować, żeby rozwinąć relację z naszymi podopiecznymi?

Wzmacnianie menedżera i zespołu

- Na co zwrócić uwagę w komunikacji z zespołem? Jakich najczęstszych błędów unikać? - Jak dawać informację zwrotną? - Co ma wspólnego styl zachowań poszczególnych współpracowników z komunikacją menedżera?

Rozwijanie pracowników

- Z jakich stylów przywództwa może korzystać menedżer? Jak dobrze dopasować je do sytuacji? - Jak rozwinąć naszych podopiecznych? Jakie techniki mogą w tym pomóc? - W jakich sytuacjach można wpłynąć na rozwój naszych ludzi? Jak się do nich przygotować?

Rekrutacja

- Kogo szukamy do pracy? Z kim chcemy się rozwijać? - Jak zachęcić do współpracy właśnie z nami i jak dostosować przekaz do odpowiedniego pokolenia? - W jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną? Na co szczególnie warto zwrócić uwagę?

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiemmultimedialnym i flipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych (70h). Przerwy: 1,5 h/sesję nie są wliczone do czasu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Zarządzanie zespołem	Michał Wleklik	20-02-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 8 Zarządzanie sprzedażą	Michał Wleklik	11-03-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 8 Komunikacja i motywacja	Michał Wleklik	25-03-2026	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 8 Wzmacnianie menagera i zespołu	Michał Wleklik	08-04-2026	09:00	17:00	08:00
5 z 8 Rozwijanie współpracownikó w	Michał Wleklik	21-04-2026	09:00	17:00	08:00
6 z 8 Delegowanie zadań w kontekście zarządzania sobą i zarządzania zmianą	Michał Wleklik	06-05-2026	09:00	17:00	08:00
7 z 8 Rekrutacja	Michał Wleklik	19-05-2026	09:00	17:00	08:00
8 z 8 Rekrutacja	Michał Wleklik	20-05-2026	09:00	17:00	08:00

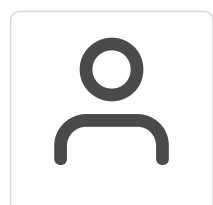
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 931,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	138,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Wleklik

Menedżer, kierownik zespołów sprzedażowych, szkoleniowiec, trener i konsultant, praktyk z branży nieruchomościowej/trener z ponad 10 letnim doświadczeniem. Od 15 lat czynnie działający w sprzedaży i zarządzaniu zespołami. Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych

Uniwersytetu Warszawskiego, miłośnik kultury Hiszpanii, gdzie również studiował na Uniwersytecie Autonóma w Madrycie.

Ukończył kurs Total Selling dla dyrektorów sprzedaży w ICAN Institute oraz Akademię Zarządzania Sprzedażą i Akademię Menedżera Sandler Training Polska.

Przez ponad 11 lat menedżer różnych zespołów sprzedażowych w branży nieruchomości, z czego 6 lat jako dyrektor sprzedaży.

Od 2022r. konsultant, trener w firmie Sandler Training Polska z obszaru sprzedaży i zarządzania (zrealizował ponad 150 dni szkoleniowych).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy między zajęciami** nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- **Podręcznik na licencji Sandler Training**, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Adres

ul. Łopuszańska 95

02-457 Warszawa

woj. mazowieckie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro (wejście przez recepcję budynku B)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018