

SANDLER™

**KLINIKA INNOWACYJNEJ SPRZEDAŻY
SANDLERA® DLA BRANŻY
NIERUCHOMOŚCI**

Numer usługi 2025/12/15/26255/3214166

11 931,00 PLN brutto
9 700,00 PLN netto
149,14 PLN brutto/h
121,25 PLN netto/h

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 274 oceny

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 80 h

📅 19.02.2026 do 17.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	doradcy w branży nieruchomości, menedżerowie sprzedaży, właściciele firm, osoby zainteresowane podniesieniem swoich kompetencji w zakresie sprzedaży i budowania innowacyjnej relacji.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	13-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	80
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program rozwojowy KLINIKA INNOWACYJNEJ SPRZEDAŻY SANDLERA® DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności budowania relacji z klientami w niestandardowy sposób. Uczestnik nauczy się budować relację w oparciu o komunikację wprost, pozna sposoby wywierania wpływu na innych ludzi bez przeciągania liny, a także pozna sposoby na to, aby sprzedawać bez wciskania i namawiania, które kojarzą się z tradycyjną sprzedażą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1) Uczestnik rozumie zasady Systemu Sprzedaży Sandlera i założenia narzędzia diagnostycznego Extended DISC. 2) Uczestnik opanowuje techniki budowania relacji z klientami przy pozyskaniu oraz prezentacji nieruchomości	- Uczestnik umie rozpoznać standardowy proces sprzedaży i na pozór biznesową relację między klientem a doradcą/agentem, a także jest świadomy najważniejszych pułapek i zagrożeń takiej relacji handlowej; - Uczestnik rozpoznaje psychologiczne gry klientów w procesie współpracy; - Uczestnik opanowuje alternatywny system sprzedaży, rozumie podstawowe założenia Sandler Selling System; - Uczestnik przechodzi badanie typologii osobowości w oparciu o Extended DISC; - Uczestnik umie zdefiniować kim jest jego klient w kontekście rozpoznania jego typu osobowości, czyli naturalnego sposobu zachowań; - Uczestnik wie jak komunikować się z innymi, aby zbudować możliwie najlepszą relację z klientem, czyli opanowuje sztukę dostrojenia. - Uczestnik umie budować innowacyjną relację z ludźmi w oparciu o techniki parafrazy, dowartościowania, czy odwartościowania; - Uczestnik wie jak odkrywać prawdziwe intencje rozmówcy z wykorzystaniem klaryfikacji i parafrazy kierunkowej; - Uczestnik potrafi wywierać wpływ na innych bazując na koncepcji dowodu społecznego, czyli tzw. „Historii z drugiej ręki”; - Uczestnik umiejętnie pracuje z obiekcjami i świadomie oraz spokojnie rozmawia o wątpliwościach klienta.	Prezentacja Prezentacja
3) Uczestnik umie zadawać pytania w odpowiednim kierunku i we właściwym celu, aby utrzymywać kontrolę nad spotkaniem z klientem	- Uczestnik opanowuje sztukę wprowadzania trudnych tematów do rozmowy z klientem w oparciu o tzw. „Technikę Wprost”; - Uczestnik wie jak bronić się przed darmowym konsultingiem i zna taktyki zadawania pytań, a także związane z nimi trzy kierunki odwracania; - Uczestnik zachowuje kontrolę nad przebiegiem spotkania i panować nad kolejnością omawiania tematów z wykorzystaniem tzw. „Techniki odraczania”;	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
4) Uczestnik wie jak wywierać wpływ na klienta, aby ten otwierał się na jego argumentację i stosował się do ustaleń odnoszących się do przebiegu spotkania	- Uczestnik opanowuje sztukę zmiany przekonania rozmówcy. Poznaje tzw. „Strategię Negatywnego Odwracania” i wie jak mądrze zniechęcać; - Uczestnik wprowadza do wszelkiej komunikacji z klientami tzw. „Prawo do NIE” i nabiera dystansu do własnej oferty; • Uczestnik świadomie zarządza procesami zakupu oraz sprzedaży poprzez kontraktowanie ustaleń z klientami i zabezpieczanie uzgodnień.	Prezentacja
5) Uczestnik rozumie ideę bólu jako najsilniejszego motywatora przy sprzedaży i zakupie nieruchomości i umie do niego nawiązać w przemyślany sposób	- Uczestnik jest świadomy, że nie każdy będzie jego klientem i opanowuje koncepcję trójetapowego procesu kwalifikacji prospekta, aby ten stał się pełnoprawnym klientem; - Uczestnik opanowuje pojęcia "bólu" w sprzedaży i najważniejsze motywacje ludzi do sprzedaży/zakupu nieruchomości; - Uczestnik potrafi przeprowadzić rozmowę przez tzw. "Lejek bólu" w oparciu strategię zadawania pytań podczas rozmowy	Prezentacja
6) Uczestnik opanowuje techniki służące do weryfikacji budżetu, jaki klient kupujący przeznacz na zakup nieruchomości, jak również do poznania oczekiwań sprzedającego przed rozpoczęciem procesu sprzedaży	- Uczestnik umie zweryfikować gotowość rozmówcy do podjęcia decyzji o rozwiązaniu problemu, z jakim się boryka; - Uczestnik zna i potrafi korzystać z technik zadawania pytań o jego budżet lub oczekiwania finansowe przy zakupie lub sprzedaży nieruchomości; - Uczestnik wie jak sprawdzać wiarygodność deklaracji swojego rozmówcy; - Uczestnik opanowuje założenia kluczowe dla tego, aby nie schodzić z ceny swojej usługi i wysokości własnej prowizji w oparciu o tzw. „Mini-negocjacje”.	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
7) Uczestnik rozumie jak wygląda proces decyzyjny osób zaangażowanych w sprzedaż/zakup nieruchomości	- Uczestnik umie weryfikować proces decyzyjny rozmówcy pod kątem tego kto, jak, kiedy i w oparciu o co podejmuje decyzje; - Uczestnik potrafi wywierać wpływ na rozmówcę, aby usprawnić jego proces decyzyjny m.in. poprzez odpowiednie zadawanie pytań; - Uczestnik wie jak i kiedy podjąć decyzję o pełnej kwalifikacji rozmówcy i zdecydować, czy ten zostaje jego klientem, czy też współpraca nie ma sensu; - Uczestnik umie bez narażenia relacji z rozmówcami na szwank odmówić tym, którzy i tak nie zostaną jego klientami.	Prezentacja
8) Uczestnik umie prezentować w odniesieniu do potrzeb oraz bólu klienta, a także zamykać sprzedaż zarówno danej nieruchomości na prezentacji, jak i swojej usługi na pozyskaniu	- Uczestnik potrafi prezentować nieruchomości oraz swoje pomysły w modelu rozwiązanie/oferta jako „lekarstwo przeciwbólowe” dla klienta, czyli wie jak sprzedawać przy pomocy bólu tj. z wykorzystaniem technik „B-C-Z-U”; - Uczestnik posiada kompetencje, aby wydobyć emocjonalną decyzję klienta od razu po prezentacji; - Uczestnik zna wszystkie techniki konieczne do rozmowy o obiekcjach klienta, a także potrafi zabezpieczyć jego decyzję o zakupie lub nawiązaniu współpracy; - Uczestnik umie nieszablonowo budować własny wizerunek w oparciu o tzw. „30-sekundową bolesną reklamę”.	Prezentacja

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

Program usługi to w praktyce czteromiesięczny trening sprzedażowy, ułożony w proces, w którym pomiędzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Przez cały proces uczestnikom towarzyszyć będzie aplikacja Improver, która nie pozwoli zapomnieć o poruszanych zagadnieniach podczas sesji szkoleniowej. Będzie też wymuszać aktywności, które pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Program oparty jest na modelu „Sandler Selling System” (wdrażanych wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie)

RAMOWY PROGRAM USŁUGI:

- Złam schemat budowania relacji
- Kontraktowanie "up-front"
- Ból, budżet, decyzja, kwalifikacja Klienta
- Prezentacja

METODOLOGIA

Program oparty o metodykę Sandlera to nie jednorazowe szkolenie, nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, ale kompleksowy system (proces) edukacyjny, którego rezultatem jest trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta (tzw. kulturze sprzedażowej).

Dzięki rozłożeniu całego procesu w czasie, zróżnicowanej metodologii, stałemu monitoringowi i permanentnemu wsparciu merytorycznemu, „nowa” wiedza sprzedażowa jest przez uczestników lepiej przyswajana i szybciej staje się częścią ich repertuaru zachowań.

Filozofia programów **SANDLER SELLING SYSTEM** opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów sprzedaży, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu. System Sandlera poddaje w wątpliwość dotychczasowe rozważania na temat:

- Co i jak powinien w rzeczywistości kontrolować sprzedawca w rozmowie z klientem?
- Jakie są etapy i zadania w kontakcie handlowym?
- Jakich technik i metod budowania relacji z klientem powinien używać handlowiec, a z czego powinien zrezygnować?
- Jak powinien postrzegać rolę swoją i klienta w relacji handlowej?
- Jak zbuduje osobisty komfort pracy?

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

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 60 min. sesję nie są wliczone do czasu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 SANDLER SELLING SYSTEM & EXTENDED DISC	Marcin Dąbrowski	19-02-2026	09:00	17:30	08:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 9 BUDOWANIE RELACJI (POZYSKANIE I PREZENTACJA)	Marcin Dąbrowski	20-02-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 9 ZADAWANIE PYTAŃ	Marcin Dąbrowski	12-03-2026	09:00	17:30	08:30
4 z 9 ZMIANA PRZEKONAŃ & KONTRAKTOWANIE	Marcin Dąbrowski	13-03-2026	09:00	17:30	08:30
5 z 9 ROZWIĄZANIE I ZAMYKANIE SPRZEDAŻY & ROZMOWA TELEFONICZNA	Marcin Dąbrowski	17-03-2026	09:00	17:30	08:30
6 z 9 PRACA Z BÓLEM PRZY POZYSKANIU I SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI	Marcin Dąbrowski	26-03-2026	09:00	17:30	08:30
7 z 9 WERYFIKACJA BUDŻETU KLIENTA	Marcin Dąbrowski	27-03-2026	09:00	17:30	08:30
8 z 9 MAPOWANIE PROCESU DECYZYJNEGO	Marcin Dąbrowski	16-04-2026	09:00	16:00	07:00
9 z 9 walidacja	-	17-04-2026	16:00	17:00	01:00

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	149,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Dąbrowski

Pośrednik, menadżer, trener i konsultant z ponad 10-letnim doświadczeniem w sprzedaży, wynajmie oraz zarządzaniu zespołami sprzedażowymi w branży nieruchomości. Specjalizuje się w budowaniu skutecznych procesów sprzedaży i rozwijaniu kompetencji handlowych zarówno u pośredników, jak i liderów zespołów. Jako praktyk i trener metody Sandlera, pomaga zespołom nieruchomości osiągać mierzalne i trwałe wyniki sprzedażowe. Koncentruje się na: 1) Budowaniu efektywnych strategii sprzedażowych 2) Rozwijaniu umiejętności sprzedażowych 3) Optymalizacji procesów zespołowych 4) Wzmacnianiu kompetencji przywódczych 5) Prowadzeniu szkoleń sprzedażowych opartych na metodzie Sandlera, dopasowane do realiów rynku nieruchomości – gdzie uczy, jak prowadzić rozmowy z klientami bez presji, skutecznie diagnozować potrzeby i zamykać.

Posiada ponad 10-letnie doświadczenie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla branży nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały do samodzielnej, indywidualnej 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).
- Aplikacja Improver

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MAŁGORZATA BOGUSŁAWSKA

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018