



Maritime Consulting
Poland Dariusz
Kowalski

★★★★★ 4,8 / 5
1 615 ocen

TECHNIKI SPRZEDAŻY W PRAKTYCE - inspirujące warsztaty praktyczne. Certyfikowane szkolenie

Numer usługi 2025/12/16/21381/3215297

2 720,00 PLN brutto
2 720,00 PLN netto
170,00 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h

📍 Bartąg / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 16.01.2026 do 21.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• Menedżerowie sprzedaży, • Przedstawiciele handlowi, handlowcy, doradcy klienta, specjaliści ds. sprzedaży działów sprzedaży • Osoby kontaktujący się z klientem bezpośrednio lub/i przez telefon, • Konsultanci ds. sprzedaży • Zainteresowane osoby powiązane z handlem i sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	15-01-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do nabycia kompetencji w zakresie doskonalenia umiejętności praktycznego zastosowania technik sprzedaży, Zapoznanie i praktyczne przetrenowanie sprawdzonych technik sprzedaży, Rozwijanie kompetencji sprzedażowych, Praca na konkretnych przykładach z realności zawodowej Uczestników, Nabycie umiejętności

przekonywania i argumentowania podczas prezentacji produktów Klientowi, Poznanie swoich mocnych stron i ich wykorzystanie w procesie sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: - identyfikuje różne typy klientów oraz dopasować do nich sposób komunikacji. - stosuje techniki skutecznego pozyskiwania referencji i budowania bazy potencjalnych klientów. - objaśnia zasady etyczne i standardy pracy przedstawiciela handlowego	Uczestnik po szkoleniu: - Analizuje sytuacje handlowe i potrafi określić, z jakim typem klienta ma do czynienia. - wyjaśnia, w jaki sposób prowadzić rozmowę z klientem w celu uzyskania referencji. - Rozróżnia działania zgodne i niezgodne z etyką zawodową	Test teoretyczny
Umiejętności: - Planuje działania sprzedażowe i ustalać priorytety w warunkach presji czasu. - Prowadzić rozmowę handlową zgodnie z przygotowanym scenariuszem, uwzględniając potrzeby i typ osobowości klienta. - Buduje długoterminowe relacje z klientami oparte na zaufaniu i obustronnych korzyściach.	Uczestnik po szkoleniu: - Wskazuje i uzasadnia priorytety w planie działania w sytuacji wielu zadań jednocześnie. - Stosuje elementy przygotowanego scenariusza (np. otwarcie, rozpoznanie potrzeb, prezentacja oferty, domknięcie). - Proponuje klientowi rozwiązania korzystne dla obu stron (win-win).	Debata swobodna
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- dobiera odpowiednie metody do dalszego kształcenia - reaguje odpowiednio do różnorodnych kontekstów zawodowych	Test teoretyczny

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

Usługa szkoleniowa realizowana w wymiarze **16 godzin zegarowych (1 godz. = 60 min)**, w formie **stacjonarnej oraz zdalnej w czasie rzeczywistym**, z wykorzystaniem metod interaktywnych (wykład, dyskusja moderowana, ćwiczenia praktyczne, symulacje). Przerwy są wliczone w czas realizacji usługi.

Zakres szkolenia

1. Wprowadzenie do usługi rozwojowej

- przedstawienie celu, zakresu tematycznego i organizacji szkolenia
- określenie zasad współpracy i aktywnego udziału uczestników

2. Organizacja pracy własnej w sprzedaży

- wyznaczanie celów sprzedażowych i planowanie działań
- ustalanie priorytetów oraz zarządzanie czasem
- monitorowanie efektów pracy własnej
- radzenie sobie ze stresem i presją czasu

3. Prospecting i pozyskiwanie klientów

- identyfikacja profilu klienta
- źródła pozyskiwania klientów i rekomendacji
- metody organizacji pracy handlowca w zakresie prospectingu

4. Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej

- planowanie rozmowy z klientem
- przygotowanie scenariusza rozmowy sprzedażowej
- zasady skutecznej komunikacji i budowania pierwszego wrażenia

5. Nawiązywanie i prowadzenie kontaktu z klientem

- techniki autoprezentacji i budowania wiarygodności
- zasady profesjonalnej komunikacji handlowej
- standardy etyczne w pracy przedstawiciela handlowego

6. Identyfikacja potrzeb i typów klientów

- rozpoznawanie typów osobowości klientów
- dostosowanie stylu komunikacji do preferencji klienta
- ćwiczenia praktyczne z zakresu identyfikacji potrzeb

7. Proces sprzedaży i techniki sprzedażowe

- etapy procesu sprzedaży
- diagnoza potrzeb klienta
- prezentacja oferty i wartości dodanej
- reagowanie na obiekcje klienta

8. Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażowa

- techniki finalizacji sprzedaży
- rozpoznawanie sygnałów zakupowych
- budowanie długofalowych relacji z klientem

9. Trudny klient i sytuacje problemowe w sprzedaży

- rozpoznawanie trudnych zachowań klientów
- asertywne techniki komunikacyjne
- metody radzenia sobie z oporem klienta

10. Podsumowanie i walidacja efektów uczenia się

- podsumowanie kluczowych zagadnień
- test wiedzy (pre-test / post-test z wynikiem generowanym automatycznie)
- omówienie wniosków i rekomendacji wdrożeniowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 11 PRE TEST	Dariusz Kowalski	16-01-2026	08:00	09:00	01:00	Tak
2 z 11 Wprowadzenie do usługi rozwojowej	Dariusz Kowalski	16-01-2026	09:00	12:00	03:00	Tak
3 z 11 Organizacja pracy własnej	Dariusz Kowalski	16-01-2026	12:00	13:00	01:00	Tak
4 z 11 Przerwa	Dariusz Kowalski	16-01-2026	13:00	13:30	00:30	Tak
5 z 11 Prospecting, czyli poszukiwanie Klientów – organizacja pracy Handlowca	Dariusz Kowalski	16-01-2026	13:30	15:00	01:30	Tak
6 z 11 Przygotowanie do rozmowy z klientem 5. Nawiązanie pierwszego kontaktu z klientem – otwarcie rozmowy	Dariusz Kowalski	16-01-2026	15:00	16:00	01:00	Tak
7 z 11 Identyfikacja potrzeb i typów klientów	-	19-01-2026	09:00	11:00	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 11 Identyfikacja klienta/ Techniki sprzedaży - proces sprzedaży	-	19-01-2026	11:00	13:00	02:00	Nie
9 z 11 Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażo wa	-	21-01-2026	09:00	11:00	02:00	Nie
10 z 11 Trudny klient i sytuacje problemowe w sprzedaży	-	21-01-2026	11:00	12:30	01:30	Nie
11 z 11 Podsumowani e i walidacja efektów uczenia się	-	21-01-2026	12:30	13:00	00:30	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Dariusz Kowalski

Wykształcenie:

Wyższa Szkoła Bankowa - Psycholog Biznesu, Studia Podyplomowe - Manager Zarządzania Zasobami Ludzkimi, Politechnika Koszalińska - Spec. ds. Marketingu, Przedsiębiorca od 1991r, Właściciel Maritime Consulting Poland od 2015r.

Uprawnienia:

Kapitan Jachtowy, Kapitan Motorowodny, Voditielj Brodice - Chorwacki Kpt jachtowy, Instruktor sportów wodnych, Operator morskiego radia SRC

Mam za sobą lata doświadczeń przy realizacji projektów szkoleniowych w ramach Programów operacyjnych POKL, PO Ryby, czy POWER. Moje doświadczenie w działalności żeglarskiej i szkoleniowej zdobyte podczas wielu przebytych mil morskich oraz mojej pracy w Akademii Morskiej w Szczecinie pozwoliło mi na:

- 1/ Organizację szkoleń żeglarskich m.in. na zlecenie Zarządu Portu w Kołobrzegu dla 120 uczniów ,
 - 2/ Realizację autorskiego projektu w AM Szczecin w ramach POKL 8.1.1 „Promowanie świadomości ekologicznej poprzez ekoturystykę żeglarską” program szkoleń żeglarski łącznie dla 116 osób,
 - 3/ Organizację zajęć i przeszkolenie młodzieży w ramach obozów i kolonii tematycznych z zakresu sportów wodnych dla 86 osób na zlecenie Ministerstwa Obrony Narodowej,
 - 4/ Organizację rejsów stażowo – szkoleniowych pod żaglami na morzach i oceanach dla 196 osób,
 - 5/ Usługi Skippera na jachtach żaglowych dla 168 osób,
 - 6/ Łącznie przebyte pod żaglami 14879 mil morskich w wymiarze 14 458h.
- Przeprowadzonych samodzielnie w latach 2015-2025 liczne szkolenia i doradztwa w zakresie kompetencji i kwalifikacji zawodowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik

- otrzyma certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji papierowej i elektronicznej.

Informacje dodatkowe

Forma i sposób realizacji usługi rozwojowej

- Usługa szkoleniowa realizowana jest w formie stacjonarnej i zdalnej (online), zgodnie z informacją zawartą w opisie usługi.
- W przypadku realizacji szkolenia w formie zdalnej wymagany jest dostęp do urządzenia z dostępem do Internetu (komputer, tablet lub telefon) oraz urządzenia umożliwiającego odbiór dźwięku.
- Szkolenie prowadzone jest w czasie rzeczywistym, w formule synchronicznej, z zapewnionym bezpośrednim kontaktem uczestników z trenerem.
- Zajęcia realizowane są w sali szkoleniowej lub w wirtualnym pokoju konferencyjnym, w kameralnej grupie uczestników, umożliwiającej aktywny udział w szkoleniu.
- Trener prowadzi zajęcia „na żywo”, z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych, ankiet oraz ćwiczeń,
- W trakcie szkolenia stosowane są metody aktywizujące, umożliwiające uczestnikom zadawanie pytań oraz udzielanie odpowiedzi w czasie rzeczywistym.

Warunki techniczne

Wymagania techniczne:

- Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)

Wymagania sprzętowe:

- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.

Adres

ul. Tęczowy Las 5/1

10-677 Bartąg

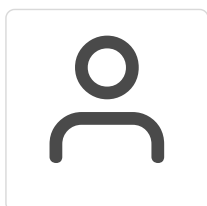
woj. warmińsko-mazurskie

Stałe miejsce wykonywania działalności Viri-Pug

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Dariusz Kowalski

E-mail d.kowalski@doszkolimy.pl

Telefon (+48) 603 101 595