



Zakłady Badań i
Atestacji "ZETOM"
im. prof. F. Stauba w
Katowicach Spółka
z ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,9 / 5
5 976 ocen

Efektywne techniki sprzedaży. Motywowanie i zarządzanie zespołem sprzedażowym w okresie wyzwań i zmian.

Numer usługi 2025/12/23/7675/3227724

5 100,00 PLN brutto
5 100,00 PLN netto
164,52 PLN brutto/h
164,52 PLN netto/h

- 📍 Ustroń / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 📅 Usługa szkoleniowa
- 🕒 31 h
- 📅 28.01.2026 do 05.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do menedżerów sprzedaży, liderów i kierowników zespołów handlowych oraz specjalistów sprzedaży odpowiedzialnych za realizację celów i budowanie relacji z klientami. Uczestnikami mogą być także osoby przygotowujące się do roli lidera, które chcą rozwijać umiejętności motywowania, komunikacji i zarządzania w dynamicznym środowisku biznesowym.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	27-01-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	31
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 prowadzi do rozwinięcia umiejętności stosowania efektywnych technik sprzedaży oraz doskonalenie kompetencji w zakresie motywowania i zarządzania zespołem w okresach wyzwań i zmian. Uczestnicy nauczą się, jak utrzymać efektywność, zaangażowanie i wysoką jakość współpracy mimo dynamicznego i wymagającego otoczenia biznesowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Uczestnik opisuje znaczenie motywacji w zespole sprzedażowym i potrafi dobrać odpowiednie narzędzia motywacyjne.	Wskazuje i uzasadnia wybór metod motywowania w odniesieniu do konkretnych przypadków.	Test teoretyczny
Wiedza: Uczestnik rozróżnia kluczowe etapy procesu sprzedaży oraz techniki dopasowane do różnych typów klientów.	Potrafi wymienić i scharakteryzować poszczególne etapy procesu sprzedaży i techniki stosowane na każdym z nich.	Test teoretyczny
Umiejętności: Uczestnik zarządza zespołem w okresach zmian i trudności.	Przedstawia działania wspierające adaptację i utrzymanie efektywności zespołu w sytuacjach wyzwań.	Analiza dowodów i deklaracji
Umiejętności: Uczestnik efektywnie komunikuje się z klientem i zespołem w sytuacjach wymagających i konfliktowych.	Stosuje zasady asertywnej, empatycznej komunikacji w praktycznych scenkach lub opisach sytuacji.	Analiza dowodów i deklaracji
Kompetencje społeczne: Uczestnik rozwija umiejętność budowania partnerskich relacji z klientami i współpracownikami.	Wskazuje kluczowe elementy budowania relacji opartej na zaufaniu i współpracy.	Analiza dowodów i deklaracji
Kompetencje społeczne: Uczestnik wykazuje postawę odpowiedzialnego lidera w okresach trudności i zmian.	Inicjuje działania wspierające zespół, motywuje innych i reaguje konstruktywnie na wyzwania.	Analiza dowodów i deklaracji

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

Ramowy program:

Dzień 1

1. Współczesne wyzwania i trendy w sprzedaży
2. Rola i postawa nowoczesnego sprzedawcy
3. Proces sprzedaży – etapy i kluczowe działania
4. Techniki efektywnej sprzedaży
5. Sprzedaż konsultacyjna i budowanie wartości dla klienta

Dzień 2

1. Psychologia klienta i proces podejmowania decyzji zakupowych
2. Budowanie i utrzymywanie relacji z klientem
3. Komunikacja interpersonalna w sprzedaży
4. Asertywność i reagowanie na trudne sytuacje w sprzedaży
5. Zarządzanie emocjami i odporność psychiczna w pracy handlowca

Dzień 3

1. Motywowanie siebie i innych do działania
2. Przywództwo i rola lidera sprzedaży w okresach zmian
3. Delegowanie zadań i odpowiedzialności w zespole
4. Udzielanie informacji zwrotnej i komunikacja rozwojowa
5. Zarządzanie zespołem sprzedażowym i organizacja pracy

Dzień 4

1. Rozwiązywanie konfliktów i budowanie współpracy w zespole
2. Coaching i mentoring w pracy lidera sprzedaży
3. Utrzymanie efektywności i zaangażowania zespołu w czasie zmian
4. Wzmacnianie odporności i motywacji w sytuacjach kryzysowych
5. Walidacja - test teoretyczny, analiza dowodów i deklaracji

Szkolenie obejmuje 31 godzin dydaktyczne, przy czym każda godzina dydaktyczna trwa 45 minut. Każdego dnia zajęć przewidziana jest 15-minutowa przerwa.

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia

Walidacja

Program kończy się walidacją w formie testu teoretycznego oraz analizy dowodów i deklaracji, które weryfikują osiągnięcie efektów uczenia się.

Przebieg walidacji: Walidator weryfikuje testy w trakcie procesu walidacji w trakcie trwania ostatniego modułu szkolenia. Walidacja odbywa się zdalnie, a walidator jest obecny online. Walidator nie jest obecny stacjonarnie.

Walidacja wlicza się do czasu usługi i stanowi jej integralną część.

Warunki organizacyjne szkolenia

Zajęcia realizowane w formie warsztatowej. Uczestnicy pracują indywidualnie oraz w małych grupach w zależności od zakresu ćwiczeń. Obowiązują zasady aktywnego udziału, wymiany doświadczeń oraz wykonywania zadań praktycznych pod nadzorem trenera.

Wyposażenie stanowisk i warunki realizacji zajęć stacjonarnych: Sala szkoleniowa wyposażona w stoły i krzesła, rzutnik multimedialny, ekran lub telewizor z możliwością podpięcia kabla HDMI, flipchart lub szklane tablice z możliwością pisania. Warunki umożliwiające komfortową realizację zajęć dydaktycznych. Każdy uczestnik otrzymuje na swoje stanowisko materiały szkoleniowe, notatnik i długopis.

Samodzielne stanowisko komputerowe lub inne urządzenie elektroniczne z dostępem do internetu wymagane jest na etapie walidacji efektów uczenia się oraz w przypadku realizacji części szkolenia w formie zdalnej.

Warunki konieczne do prawidłowego przeprowadzenia szkolenia:

Zapewnienie bezpiecznej i komfortowej przestrzeni szkoleniowej sprzyjającej otwartej komunikacji oraz pracy warsztatowej. Niezbędne jest aktywne uczestnictwo uczestników, gotowość do autorefleksji oraz pracy na własnych doświadczeniach zawodowych. Szkolenie wymaga pracy w niewielkich grupach, moderacji przez doświadczonego trenera oraz warunków umożliwiających ćwiczenia praktyczne, dyskusje i wymianę doświadczeń, co wspiera rozwój odporności psychicznej, elastyczności i umiejętności radzenia sobie ze zmianą.

Materiały szkoleniowe przekazywane uczestnikom:

W ramach części stacjonarnej każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanego skryptu obejmującego treści merytoryczne szkolenia. Dodatkowo uczestnikom zapewniany jest notatnik oraz długopis do wykonywania notatek podczas zajęć. W przypadku realizacji szkolenia w formule zdalnej materiały szkoleniowe przekazywane są uczestnikom w formie elektronicznej (plik PDF) i udostępniane przed rozpoczęciem zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 34

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 34 Wprowadzenie do szkolenia: cele, zasady, oczekiwania uczestników - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	28-01-2026	08:00	08:45	00:45	Tak
2 z 34 Elastyczność jako kluczowa kompetencja handlowca XXI wieku - ćwiczenia	Marta Głowacka	28-01-2026	08:45	09:30	00:45	Tak
3 z 34 Analiza zmian rynkowych – co wpływa na potrzebę elastyczności ? - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	28-01-2026	09:30	10:15	00:45	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 34 Adaptacyjność ć vs. sztywność – analiza własnych postaw i stylów działania - ćwiczenia	Marta Głowacka	28-01-2026	10:15	11:00	00:45	Tak
5 z 34 Ćwiczenia: Studium przypadków – jak zmienić podejście do klienta w trudnych warunkach - ćwiczenia	Marta Głowacka	28-01-2026	11:00	11:45	00:45	Tak
6 z 34 Przerwa	Marta Głowacka	28-01-2026	11:45	12:00	00:15	Tak
7 z 34 Elastyczne techniki sprzedaży – jak dobrać strategię do sytuacji - ćwiczenia	Marta Głowacka	28-01-2026	12:00	12:45	00:45	Tak
8 z 34 Omówienie narzędzi wspierających elastyczność (CRM, dane, automatyzacj a) - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	28-01-2026	12:45	13:30	00:45	Tak
9 z 34 Podsumowani e dnia, refleksja, pytania - rozmowa na żywo, chat	Marta Głowacka	28-01-2026	13:30	14:00	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 34 Znaczenie relacji w procesie sprzedażowy m – psychologia zaufania - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-01-2026	08:00	08:45	00:45	Tak
11 z 34 Techniki budowania długofalowy ch relacji z klientem - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-01-2026	08:45	09:30	00:45	Tak
12 z 34 Komunikacja relacyjna: aktywne słuchanie, empatia, dopasowanie stylu – ćwiczenia	Marta Głowacka	29-01-2026	09:30	10:15	00:45	Tak
13 z 34 Ćwiczenia: Asertywność w relacjach sprzedażowy ch – scenki i analiza – ćwiczenia	Marta Głowacka	29-01-2026	10:15	11:00	00:45	Tak
14 z 34 Personalizacj a oferty jako forma pogłębiania relacji - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-01-2026	11:00	11:45	00:45	Tak
15 z 34 Przerwa	Marta Głowacka	29-01-2026	11:45	12:00	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
16 z 34 Zarządzanie relacjami po sprzedaży – follow-up, lojalność, obsługa posprzedażowa - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-01-2026	12:00	12:45	00:45	Tak
17 z 34 Praca na case study – przykłady relacyjnego podejścia do klientów – ćwiczenia	Marta Głowacka	29-01-2026	12:45	13:30	00:45	Tak
18 z 34 Podsumowanie i feedback - rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-01-2026	13:30	14:00	00:30	Tak
19 z 34 Wprowadzenie do pojęcia odporności psychicznej – czym jest i dlaczego jest kluczowa – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	04-02-2026	08:00	08:45	00:45	Tak
20 z 34 Stres w sprzedaży – źródła, mechanizmy, konsekwencje – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	04-02-2026	08:45	09:30	00:45	Tak
21 z 34 Strategie radzenia sobie z porażkami i odrzuceniem – ćwiczenia	Marta Głowacka	04-02-2026	09:30	10:15	00:45	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
22 z 34 Motywacja wewnętrzna – jak ją pielęgnować w trudnych momentach – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	04-02-2026	10:15	11:00	00:45	Tak
23 z 34 Ćwiczenia: Techniki samoregulacji i wzmacniania odporności (oddech, fokus, dialog wewnętrzny) – ćwiczenia	Marta Głowacka	04-02-2026	11:00	11:45	00:45	Tak
24 z 34 Przerwa	Marta Głowacka	04-02-2026	11:45	12:00	00:15	Tak
25 z 34 Praca w zespole a odporność – jak wspierać i korzystać z grupy – ćwiczenia	Marta Głowacka	04-02-2026	12:00	12:45	00:45	Tak
26 z 34 Praca nad postawą: pozytywność, elastyczność poznawcza, samoświadomość – ćwiczenia	Marta Głowacka	04-02-2026	12:45	13:30	00:45	Tak
27 z 34 Dziennik sprzedażowy jako narzędzie samorozwoju – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	04-02-2026	13:30	14:00	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
28 z 34 Model elastycznego i odpornego sprzedawcy – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	05-02-2026	08:00	08:45	00:45	Tak
29 z 34 Symulacje: trudne rozmowy z klientem, reakcje na obiekcje, budowanie zaufania – ćwiczenia0	Marta Głowacka	05-02-2026	08:45	09:30	00:45	Tak
30 z 34 Wdrażanie relacyjnych strategii w środowisku pracy – plan działania – ćwiczenia	Marta Głowacka	05-02-2026	09:30	10:15	00:45	Tak
31 z 34 Mapa zasobów osobistych – analiza mocnych stron uczestników – ćwiczenia	Marta Głowacka	05-02-2026	10:15	11:45	01:30	Tak
32 z 34 Przerwa	Marta Głowacka	05-02-2026	11:45	12:00	00:15	Tak
33 z 34 Podsumowanie i wnioski – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	05-02-2026	12:00	12:45	00:45	Tak
34 z 34 Test wiedzy. Walidacja	-	05-02-2026	12:45	13:15	00:30	Nie

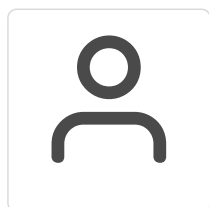
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,52 PLN
Koszt osobogodziny netto	164,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Głowacka

Dwukrotnie ukończyła studia magisterskie na Uniwersytecie Śląskim. Właścicielka firmy tłumaczeniowo-szkoleniowej, specjalizującej się w tłumaczeniach ustnych i pisemnych (EN-PL-EN), szkoleniach, coachingach oraz warsztatach rozwoju osobistego. Akredytowany coach ACC ICF oraz certyfikowany trener CFC i Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 30 ukończonych szkoleń z zakresu motywacji, zarządzania stresem, work-life balance, komunikacji, zarządzania oraz obsługi nowoczesnych narzędzi informatycznych. Ma ponad 120 godz. doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia, obejmujących, rozwój kompetencji przywódczych, komunikacji i asertywności. Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów oraz procesów coachingowych wzmacniających efektywność zespołów sprzedażowych, ich motywację wewnętrzną oraz umiejętność adaptacji do zmian. Jej zajęcia łączą praktyczne techniki sprzedaży, rozwijanie kompetencji interpersonalnych oraz budowanie odporności psychicznej, doskonalenie umiejętności sprzedażowych, motywowania. Doświadczenie zdobywała również w sektorze handlowym jako doradca handlowy i specjalista ds. pozyskiwania klientów. Jest osobą otwartą, elastyczną i samodzielną, z umiejętnością budowania pozytywnych relacji i efektywnej pracy zespołowej. Kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma niezbędne materiały szkoleniowe w wersji papierowej w formie skryptu szkolenia.

Każdy uczestnik po zakończonej usłudze i pozytywnym wyniku walidacji otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi poświadczające zdobyte efekty uczenia się.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania 80% punktów.

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Trener przygotowuje walidację: zaprojektował efekty uczenia się, kryteria weryfikacji przez określenie metod ich oceny po przygotowanie zestawu pytań testowych. Nie ingeruje w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania. Osoba walidująca zostaje zaangażowana dopiero na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników. Nie prowadzi bezpośrednio działań związanych z tworzeniem i kompletowaniem dokumentacji walidacyjnej

Warunki techniczne

Walidacja szkolenia zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy ZOOM.

Warunki techniczne

- urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami;
- procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS;
- aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry:
- dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s;

Uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Program darmowy.

Link do programu: <https://zoom.us/support/download>

Link będzie wysłany uczestnikom drogą mailową dwa dni przed rozpoczęciem usługi. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Adres

ul. Sanatoryjna 42
43-450 Ustroń
woj. śląskie

Kontakt



Alan Błazejczyk

E-mail a.blazejczyk@zetom.eu

Telefon (+48) 734 179 197