



Psychologia skutecznej sprzedaży – studia online (Opole)

Numer usługi 2025/12/25/7038/3229177

5 650,00 PLN brutto

5 650,00 PLN netto

31,74 PLN brutto/h

31,74 PLN netto/h

Uniwersytet WSB

Merito we

Wrocławiu

★★★★★ 4,6 / 5

1 029 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 178 h

📅 28.03.2026 do 15.02.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Kierunek dla osób, które:

- chcą rozwijać swoje kompetencje liderские w praktyczny sposób,
- są gotowe do działania w dynamicznych środowiskach,
- zarządzają procesem lub zespołem i szukają równowagi,
- są gotowe poznać i wzmocnić swoją siłę psychiczną i potencjał,
- są otwarte na zmiany i gotowe do odkrywania nowych możliwości.

Minimalna liczba uczestników

18

Maksymalna liczba uczestników

35

Data zakończenia rekrutacji

22-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

178

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów podyplomowych „Psychologia skutecznej sprzedaży” jest przygotowanie uczestników do profesjonalnego i efektywnego prowadzenia sprzedaży doradczej poprzez rozwój wiedzy i umiejętności z zakresu psychologii zachowań klientów, komunikacji interpersonalnej oraz nowoczesnych metod sprzedaży i negocjacji. Program kształcenia ma na celu pogłębienie rozumienia mechanizmów decyzyjnych, motywacyjnych i emocjonalnych wpływających na proces zakupowy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje proces sprzedaży doradczej i zasady obsługi klienta.	Analizuje etapy procesu sprzedaży i dobiera właściwe techniki do sytuacji.	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje znaczenie stylów zachowań (DiSC) w komunikacji z klientem.	Wskazuje cechy stylów i uzasadnia ich wpływ na relacje handlowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik omawia zasady języka korzyści i jego zastosowanie w komunikacji marketingowej.	Wskazuje przykłady komunikatów opartych na języku korzyści.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy skuteczną ofertę handlową i prezentuje ją klientowi.	Opracowuje ofertę zgodną z zasadami sprzedaży doradczej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dobiera narzędzia komunikacji werbalnej i niewerbalnej w procesie sprzedaży.	Stosuje techniki parafrazy, odzwierciedlenia i pytań pogłębiających.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje wartości dodane i buduje przewagi konkurencyjne.	Tworzy plan segmentacji i typowania buyer persona.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przyjmuje odpowiedzialność za realizację procesu sprzedaży zgodnie z etyką.	Realizuje zadania zgodnie z ustalonymi standardami i harmonogramem.	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

Program zajęć:

Baza skutecznego sprzedawcy / doradcy (16 godz.)

- Na czym opiera się model TKO
- Proces sprzedaży krok po kroku
- Zasady obsługi klienta
- Rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej
- Przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej
- Domykanie i finalizowanie sprzedaży

Badanie osobowości DISC - style zachowań (16 godz.)

- Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań
- Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)
- Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
- Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm

Marka osobista- handlowiec-doradca jako ekspert (8 godz.)

- Czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
- Budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
- Co można zyskać dzięki marce osobistej
- Wizerunek vs marka osobista

Autoprezentacja sprzedażowa (8 godz.)

- Czym jest prezentacja handlowa
- Elementy autoprezentacji
- Jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
- Dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
- Budowanie relacji sprzedażowych

Narzędzia pozyskania i utrzymania klienta (8 godz.)

- Zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
- Aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- Zasada „pokaż ludzką twarz”
- Odśłona intencji
- Odzwierciedlenie
- Parafraza
- Modelowanie
- Pytania pogłębiające
- Co zaburza skuteczną komunikację

Język marketingu (8 godz.)

- Czym jest język korzyści
- Znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
- Budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
- Co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
- Jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą

Typologia klientów (8 godz.)

- Typologia klientów

- Dostosowanie komunikacji do różnych typów klientów
- Rozpoznanie sposobów myślenia klientów
- Rozpoznanie stylów działania i podejmowania decyzji w zależności od klienta

Coaching narzędziowy (8 godz.)

- Typologia klientów
- Dostosowanie komunikacji do różnych typów klientów
- Rozpoznanie sposobów myślenia klientów
- Rozpoznanie stylów działania i podejmowania decyzji w zależności od klienta

Coaching narzędziowy (8 godz.)

- Czym jest coaching narzędziowy
- Zasady coachingu narzędziowego
- Zastosowanie coachingu w praktyce
- Realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

Wartości dodane i buyer persona (16 godz.)

- Struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
- W jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży
- Czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
- Budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

Trening negocjacyjny (16 godz.)

- Osobiste kompetencje negocjatora
- Odporność psychiczna
- Procesy negocjacji
- Techniki negocjacji i targowania się
- Obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
- Aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
- Komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

Oferta sprzedażowa (16 godz.)

- Oferta, która sprzedaje
- Elementy skutecznej oferty
- Jak sprawdzić skuteczność oferty
- Różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty
- Oferta vs prezentacja doradcy sprzedaży

Autorskie modele sprzedaży - prelekcje praktykantów + sesje Q&A (8 godz.)

- Spotkania z praktykami
- Prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi
- Wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

Seminarium (8 godz.)

- Seminarium

Forma zaliczenia

- Własna skuteczna oferta handlowa (forma graficzna + logiczna prezentacja)
- Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi (na bazie wiedzy ze studiów)

Liczba godzin: 178 (minimum 30 punktów ECTS)

Liczba semestrów: 2

Zajęcia odbywają się w dniach: sobota, niedziela.

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi wraz z 30 minutową przerwą, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.

Zajęcia prowadzone są w formie wykładów, które uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz rozwiązywaniem przykładów praktycznych.

Absolwenci otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z przepisami określonymi przez Ministerstwo Edukacji i Nauki.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

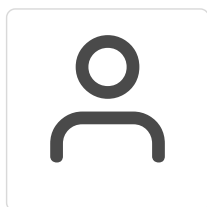
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 650,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	31,74 PLN
Koszt osobogodziny netto	31,74 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mira Krzyścin

Doktor nauk ekonomicznych i wieloletni praktyk komunikacji marketingowej w branży bankowej, IT, FMCG oraz medycznej. Naukowo i zawodowo zajmuje się perswazyjnością reklamy, komunikacją marketingową, psychologią ekonomii, zachowaniami konsumenckimi oraz etyką biznesu.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat intensywnie rozwija się zawodowo, prowadząc również zajęcia i szkolenia z zakresu komunikacji marketingowej, psychologii konsumenta oraz etyki w biznesie, współpracując z uczelniami, instytucjami edukacyjnymi i środowiskiem praktyków.

Łączy wiedzę akademicką z doświadczeniem rynkowym, co pozwala mu skutecznie analizować i wdrażać strategie komunikacyjne w różnych sektorach gospodarki. Ceniony za interdyscyplinarne podejście i umiejętność łączenia teorii z praktyką.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania autorskie, akty prawne, konspekty, prezentacje, zadania. Przygotowywane do każdego modułu przez prowadzących, zamieszczane w formie elektronicznej na portalu UWSB Merito.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu filia w Opolu, może zostać każda osoba w wykształceniu wyższym (licencjackim, inżynierskim lub magisterskim). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

Aby skorzystać z dofinansowania studiów podyplomowych:

1. Podpisać umowę wsparcia z regionalnym partnerem projektu (dla woj. opolskiego liderem projektu jest OCRG);
2. Przesłać formularz zgłoszeniowy za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych. Proszę pamiętać o **wpisaniu ID wsparcia** (nadanego podczas podpisywania umowy) w przeciwnym razie zapis na studia zostanie odrzucony;

3. Następnie samodzielnie

dokonać zapisu na studia podyplomowe na uczelni

poprzez formularz online dostępny na stronie: www.merito.pl/rekrutacja/krok1

4. Po zapisie online proszę o kontakt z Biurem Rekrutacji w celu zweryfikowania poprawności wygenerowanych dokumentów. Kontaktując się proszę o podanie hasła: BUR

Informacje dodatkowe

Cena usługi nie zawiera wymaganej opłaty końcowej w kwocie - 95 zł (opłata uwzględnia wydanie świadectwa oraz końcowe rozliczenie studiów).

Kadra naukowo-dydaktyczna obejmuje więcej osób prowadzących zajęcia niż jest zamieszczonych w karcie usługi.

Szczegółowe informacje na stronie: www.merito.pl/opole/

Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących.

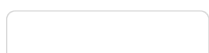
Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.

Warunki techniczne

Zajęcia zdalne prowadzone są za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams w formie pracy zespołowej wykorzystującej czaty, spotkania i rozmowy w wielu oknach, przypięte kanały oraz integrację zadań z aplikacjami. Uczestnicy korzystają z aplikacji Teams w ramach Microsoft Office 365 bezpłatnie. Z aplikacji Teams można korzystać: poprzez przeglądarkę, aplikację instalowaną na komputerze lub mobilną na telefon. Minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.

Kontakt



Dział Studiów Podyplomowych



E-mail dsp@opole.merito.pl

Telefon (+48) 77 4019 413