



Maria Sieńko
"MARYLAND"

Brak ocen dla tego dostawcy

NLP techniques for empowering sales and sales teams

Numer usługi 2026/01/02/197926/3237257

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 09.03.2026 do 23.03.2026

3 745,35 PLN brutto

3 045,00 PLN netto

178,35 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Handlowcy B2B

B2B Sales Professionals

Zespoły sprzedaży

Sales Teams

Sales Managerowie i Team Leaderzy

Sales Managers and Team Leaders

Przedsiębiorcy i właściciele firm

Entrepreneurs and Business Owners

Customer Success i Obsługa Klienta (z elementami sprzedaży)

Customer Success and Client Service Teams (with Sales Elements)

Początkujący handlowcy / junior sales

Junior / Entry-Level Sales Professionals

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

08-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

21

Cel

Cel edukacyjny

The objective of the NLP for Sales and Sales Teams training is to develop conscious and effective sales communication through the use of NLP tools, enabling a better understanding of clients' needs, building trust-based relationships, flexibly adapting communication styles, and increasing the effectiveness of sales conversations and teamwork.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy plan działań sprzedażowych.	Rozróżnia i definiuje cele i założenia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Planuje i optymalizuje harmonogramy pracy swojej i zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zarządza procesem sprzedaży od pierwszego kontaktu do obsługi posprzedażowej	Wykorzystuje różne techniki argumentacji, negocjacji oraz zamykania sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozwija strategie dla procesów powtarzalnych.	Ewaluuje i analizuje rezultaty działań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wdraża strategie prospectingu i zdobywania nowych Klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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?

Program

Goals and Methodologies – 3 hours

Anchoring; Types of Rapport; Basic Human Needs and Communication Channels – 4 hours

Motivation and Decision-Making; Goal Focus – 3 hours

Discovering Values and Beliefs; Forcing vs. Persuading; 8 Steps to Sell More: 1st – Dream; 2nd – Commitment; – 4 hours

8 Steps to Sell More (continued): 3rd – Lists; 4th – Contact; 5th – Presentation and Powerful Questions; 6th – Follow-up; 7th – Evaluation; 8th – Duplication – 3 hours

Sales in a Post-COVID Market; Intergenerational Sales; Fear and Failure Management; Daily Review to Build Self-Confidence – 4 hours

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Tools and methodologies	Cristina Sousa	09-03-2026	17:00	18:30	01:30
2 z 14 Tools and methodologies	Cristina Sousa	09-03-2026	18:40	20:10	01:30
3 z 14 Anchoring; Types of Rapport; Basic Human Needs and Communication Channels	Cristina Sousa	11-03-2026	17:00	18:30	01:30
4 z 14 Anchoring; Types of Rapport; Basic Human Needs and Communication Channels	Cristina Sousa	11-03-2026	18:40	20:10	01:30
5 z 14 Anchoring; Types of Rapport; Basic Human Needs and Communication Channels	Cristina Sousa	13-03-2026	17:00	18:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 14 Motivation and Decision-Making;	Cristina Sousa	13-03-2026	18:40	20:10	01:30
7 z 14 Goal focus	Cristina Sousa	16-03-2026	17:00	18:30	01:30
8 z 14 Goal focus	Cristina Sousa	16-03-2026	18:40	20:10	01:30
9 z 14 Discovering Values and Beliefs	Cristina Sousa	18-03-2026	17:00	18:30	01:30
10 z 14 Forcing vs Persuading	Cristina Sousa	18-03-2026	18:40	20:10	01:30
11 z 14 8 steps to sell more	Cristina Sousa	20-03-2026	17:00	18:30	01:30
12 z 14 8 steps to sell more	Cristina Sousa	20-03-2026	18:40	20:10	01:30
13 z 14 Sales in a Post-COVID Market; Intergenerational Sales	Cristina Sousa	23-03-2026	17:00	18:30	01:30
14 z 14 Fear and Failure Management; Daily Review to Build Self-Confidence	Cristina Sousa	23-03-2026	18:40	20:10	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 745,35 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 045,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,35 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cristina Sousa

Nearly a decade of experience supporting individuals and organizations through transformation, helping them achieve better results while increasing satisfaction at work. Trained as a lawyer; by passion and by choice, a life-change coach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują dostęp do materiałów wirtualnych.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie prowadzone jest w języku angielskim więc niezbędna jest znajomość języka angielskiego na poziomie minimum B2 wg. CEFR. W przypadku problemów z określeniem poziomu językowego zapraszamy do kontaktu z naszym biurem.

Warunki techniczne

1.

Sprzęt komputerowy:

Komputer stacjonarny, laptop lub tablet z dostępem do Internetu.

Minimalne wymagania systemowe: Windows 10 lub nowszy / macOS 10.14 lub nowszy / iPadOS 13 lub nowszy.

2.

Łączność internetowa:

Stabilne połączenie internetowe o minimalnej prędkości 5 Mbps (zalecane 10 Mbps) dla płynnego przesyłania obrazu i dźwięku.

3.

Oprogramowanie i konto:

Zainstalowana najnowsza wersja MS Teams, Zoom lub ZOHO (desktop lub mobilna).

Dostęp do wersji Teams Zoom lub ZOHO w przeglądarce.

4.

Sprzęt dodatkowy:

Słuchawki lub głośniki, mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny).

Kamera internetowa (wbudowana lub zewnętrzna) do aktywnego uczestnictwa w zajęciach
zapewniając kontakt "face to face" prowadzącym.

5.

Podstawowe umiejętności cyfrowe:

Logowanie i poruszanie się po platformie MS Teams, ZOOM lub ZOHO.

Obsługa mikrofonu, kamery i czatu w czasie rzeczywistym.

Umiejętność pobierania materiałów i przesyłania plików w ramach zajęć.

Kontakt



Majka Sieńko

E-mail majka.sienko@h2h.expert

Telefon (+48) 570 382 917