



## Kurs - Sprzedaż w praktyce – pozyskiwanie klientów, rozmowa, oferta, obiekcje i skuteczne domykanie

Numer usługi 2026/01/08/159337/3246083

4 000,00 PLN brutto  
4 000,00 PLN netto  
200,00 PLN brutto/h  
200,00 PLN netto/h

Polska Akademia  
Treningu Spółka z  
ograniczoną  
Odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

370 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 18.04.2026 do 19.04.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich osób, które chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i lepiej pracować z klientem: właścicieli firm, osób prowadzących jednoosobową działalność, pracowników sprzedaży i obsługi klienta, handlowców, osób odpowiedzialnych za ofertowanie i kontakt z klientem, specjalistów ds. marketingu i social media, a także osób rozpoczynających pracę w sprzedaży lub chcących uporządkować i ustandaryzować swój proces sprzedażowy</p> <p><b>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</b></p> <p><b>Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój</b></p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-04-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje uczestników do stosowania nowoczesnych technik sprzedaży oraz budowania trwałych relacji z klientami.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje etapy rozwoju sprzedaży 1.0–4.0	opisuje cechy sprzedaży 1.0, 2.0, 3.0 i 4.0	Test teoretyczny
	rozdziela modele sprzedaży tradycyjnej i relacyjnej	Test teoretyczny
	analizuje wpływ zmian rynkowych na sposób prowadzenia sprzedaży	Test teoretyczny
Analizuje ścieżki klienta oraz jej wpływ na zwiększenie szans sprzedażowych	identyfikuje etapy ścieżki klienta	Test teoretyczny
	przyporządkowuje działania sprzedażowe do poszczególnych etapów	Test teoretyczny
	ocenia wpływ relacji na skuteczność sprzedaży	Test teoretyczny
Formułuje pytania sprzedażowe w modelu 4.0	konstruuje pytania otwarte	Analiza dowodów i deklaracji
	konstruuje pytania pogłębiające	Analiza dowodów i deklaracji
	dostosowuje pytania do typu klienta	Analiza dowodów i deklaracji
Prowadzi badania potrzeb klienta	identyfikuje potrzeby jawne i ukryte	Test teoretyczny
	analizuje odpowiedzi klienta	Test teoretyczny
	przekształca cechy produktu w korzyści	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje język korzyści w sprzedaży	dopasowuje komunikat do grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
	strukturyzuje prezentację	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje storytelling	Analiza dowodów i deklaracji
Prezentuje oferty w oparciu o potrzeby klienta		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Radzi sobie z obiekcjami klientów	rozdziela typy obiekcji	Test teoretyczny
	dobiera technikę odpowiedzi	Test teoretyczny
	identyfikuje sygnały zakupowe	Test teoretyczny
Stosuje techniki finalizacji sprzedaży i unikania odwlekania decyzji zakupowej	stosuje techniki domykania	Test teoretyczny
	przeciwdziała odkładaniu decyzji	Test teoretyczny
Wykorzystuje różne kanały docierania do klientów	tworzy efektywne treści do newsletterów i mediów społecznościowych,	Analiza dowodów i deklaracji
Zarządza relacją z klientem po dokonaniu zakupu	planuje działania follow-up	Test teoretyczny
	dobiera kanał komunikacji	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

Szkolenie adresowane jest do: właścicieli firm, osób prowadzących jednoosobową działalność, pracowników sprzedaży i obsługi klienta, handlowców, osób odpowiedzialnych za ofertowanie i kontakt z klientem, specjalistów ds. marketingu i social media, a także osób rozpoczynających pracę w sprzedaży lub chcących uporządkować i ustandaryzować swój proces sprzedażowy.

Szkolenie obejmuje 20 godzin edukacyjnych (tj. 15 godzin zegarowych)

Zajęcia teoretyczne: 4 godziny dydaktyczne

Zajęcia praktyczne: 15 godzin dydaktycznych

Walidacja: 1 godzina dydaktyczna

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych: 1 godzina dydaktyczna to 45 minut.

Przerwy są wliczone w czas szkolenia. Przewidziany jest łączny czas 15 minut przerw w ciągu dnia szkoleniowego.

W trakcie realizacji zajęć wykorzystywane są metody aktywizacyjne nauczania, w tym elementy pracy warsztatowej, dyskusje moderowane, analiza przypadków, odgrywanie ról, burza mózgów, ćwiczenia praktyczne oraz interaktywne narzędzia cyfrowe. Celem zastosowania tych metod jest zwiększenie zaangażowania uczestników, utrwalenie wiedzy oraz rozwój praktycznych umiejętności. Szkolenie realizowane w grupach maksymalnie 8-osobowych. Każdy uczestnik pracuje na własnym stanowisku komputerowym z dostępem do platformy Zoom.

Ramowy program szkolenia:

#### **Dzień 1:**

- Ewolucja sprzedaży od 1.0 do 4.0 oraz jej znaczenia w pracy z klientem
- Analiza ścieżki klienta oraz jej wpływu na zwiększenie szans sprzedażowych
- Pytania w sprzedaży 4.0
- Prowadzenie badań potrzeb klienta
- Język korzyści w sprzedaży

#### **Dzień 2:**

- Skuteczna prezentacja oferty w oparciu o potrzeby klienta
- Radzenie sobie z obiekcjami klientów
- Techniki finalizacji sprzedaży i unikania odwlekania decyzji zakupowej
- Wykorzystanie różnych kanałów docierania do klientów
- Zarządzanie relacją z klientem po dokonaniu zakupu

Walidacja

#### **Forma walidacji:**

Walidacja odbywa się zdalnie, bez udziału walidatora w trakcie szkolenia.

Metody walidacji:

#### **Test teoretyczny:**

Uczestnik przystępuje do testu wiedzy bezpośrednio po zakończeniu szkolenia. Test został przygotowany wyłącznie przez walidatora, bez jakiegokolwiek ingerencji trenera prowadzącego usługę. Test zawiera pytania, pozwalające ocenić, czy uczestnik osiągnął zakładane efekty uczenia się. Test sprawdzany jest przez walidatora, a wynik zostaje przekazany uczestnikowi po jego weryfikacji.

#### **Analiza dowodów i deklaracji:**

Uczestnik przesyła dokumentację potwierdzającą nabycie praktycznych umiejętności w formie zdjęć i nagrań wideo z wykonanych działań. Walidator dokonuje analizy przesłanych materiałów na podstawie wcześniej określonych kryteriów, bez kontaktu bezpośredniego z uczestnikiem.

#### **Potwierdzenie walidacji:**

Pozytywna ocena walidacji skutkuje wydaniem zaświadczenia potwierdzającego osiągnięcie efektów uczenia się.

## **Harmonogram**

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Ewolucja sprzedaży od 1.0 do 4.0 oraz jej znaczenia w pracy z klientem (rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	18-04-2026	08:30	09:15	00:45
<b>2 z 13</b> Analiza ścieżki klienta oraz jej wpływu na zwiększenie szans sprzedażowych (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	18-04-2026	09:15	11:30	02:15
<b>3 z 13</b> Pytania w sprzedaży 4.0 (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	18-04-2026	11:30	12:15	00:45
<b>4 z 13</b> Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	18-04-2026	12:15	12:30	00:15
<b>5 z 13</b> Prowadzenie badań potrzeb klienta (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	18-04-2026	12:30	14:00	01:30
<b>6 z 13</b> Język korzyści w sprzedaży (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	18-04-2026	14:00	16:15	02:15
<b>7 z 13</b> Skuteczna prezentacja oferty w oparciu o potrzeby klienta (współdzielenie ekranu)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	19-04-2026	08:15	09:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 13</b> Radzenie sobie z obiekcjami klientów (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	19-04-2026	09:45	12:00	02:15
<b>9 z 13</b> Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	19-04-2026	12:00	12:15	00:15
<b>10 z 13</b> Techniki finalizacji sprzedaży i unikania odwlekania decyzji zakupowej (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	19-04-2026	12:15	13:00	00:45
<b>11 z 13</b> Wykorzystanie różnych kanałów docierania do klientów (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	19-04-2026	13:00	13:45	00:45
<b>12 z 13</b> Zarządzanie relacją z klientem po dokonaniu zakupu (rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	19-04-2026	13:45	14:45	01:00
<b>13 z 13</b> Walidacja (test teoretyczny + analiza dowodów i deklaracji)	-	19-04-2026	14:45	15:30	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA

Od 15 lat Trener Biznesu, Coach.

Współpracuje z niższą i średnią kadrą zarządzającą i realizuje złożone projekty szkoleniowo-coachingowe dla menedżerów różnych firm i organizacji. Jest trenerem kadry menadżerskiej kilku wiodących firm na rynku polskim. Przeszkoliła kilkuset menedżerów.

Na co dzień pracuje w roli trenera dla pracowników firm różnej wielkości, różnych branż i sektorów rynku, na różnym poziomie rozwoju organizacyjnego. Specjalizuje się w tematach związanych ze sprzedażą i profesjonalną obsługą Klienta. Szkoli z wystąpień publicznych, Budowania marki osobistej, Kultury ekranowej i prezentacji online. Prowadzi szkolenia jak nagrywać video telefonem i robić zdjęcia produktowe.

Prowadziła złożone projekty budowania i utrzymywania relacji z klientem, budowania wizerunku i promocji firmy.

Jej podstawowy atut to praktyka, którą nabyła na swojej ścieżce zawodowej przechodząc przez wszystkie szczeble obsługi klienta zaczynając od D2D poprzez Telemarketing, pracę w CC, B2B, B2C awansując na coraz to wyższe stanowiska.

Od kilku lat związana z Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu, Bydgoszczy i Łodzi. Realizuje zajęcia z zakresu zarządzania i rozwoju zasobów ludzkich, w tym: Negocjacje, cenowe, Zarządzanie zespołem, Psychologia sytuacji trudnych, Narzędzia coachingowe w sprzedaży i zarządzaniu, Asertywność, Zarządzanie czasem, Budowanie Marki Osobistej w Mediach Społecznościowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Metody dydaktyczne:

- Wykłady
- Prezentacje
- Ćwiczenia praktyczne
- Case studies

Uczestnicy otrzymają praktyczny podręcznik po szkoleniu

## Informacje dodatkowe

**Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**

**Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój**

**Dla uczestników korzystających z dofinansowania:**

Dla zajęć stacjonarnych obowiązuje imienna lista obecności. W przypadku zajęć realizowanych w formie zdalnej w czasie rzeczywistym (online) dokumentowana jest obecność za pomocą raportów z logowań. Uczestnictwo w usłudze uznaje się za zaliczone przy frekwencji wynoszącej co najmniej 80%.

Usługa realizowana w formie usługi stacjonarnej zostanie w całości zrealizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Podstawy prawne zwolnienia z vat :

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane

## Warunki techniczne

**Wymagania techniczne:** Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

**Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji oraz niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów**

- system operacyjny Windows 7/8/10 lub Mac OS X

Platforma, na której zostanie przeprowadzone szkolenie to Zoom

## Kontakt



**JOANNA GÓRECKA**

**E-mail** szkolenia@polskaakademiatreningu.pl

**Telefon** (+48) 453 107 008