



INSTYTUT
ROZWOJU I NAUKI
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

747 ocen

Akademia Kompetencji Miękkich i Biznesowej Skuteczności

Numer usługi 2026/01/17/160205/3265229

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 23.03.2026 do 27.03.2026

7 200,00 PLN brutto

7 200,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

Pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta, którzy chcą podnieść swoje kompetencje miękkie i biznesowe.

Specjaliści marketingu i osoby zaangażowane w promocję produktów/usług w firmie.

Członkowie zespołów projektowych lub międzydziałowych, którzy chcą poprawić efektywność współpracy i komunikacji.

Pracownicy, którzy aspirują do roli lidera zespołu lub chcą rozwijać umiejętności motywowania i współpracy w grupie.

Osoby, które chcą wzmocnić profesjonalny wizerunek, inteligencję emocjonalną i umiejętności zarządzania zadaniami w codziennej pracy.

Osoby, które chcą wypracować profesjonalne kompetencje niezbędne do pracy na etacie

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

40

Data zakończenia rekrutacji

22-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

40

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest kompleksowy rozwój kompetencji miękkich i biznesowych uczestników, w tym umiejętności komunikacji, współpracy zespołowej, obsługi klienta, sprzedaży oraz podstaw marketingu. Uczestnicy zdobędą praktyczne narzędzia do efektywnego działania w zespole, profesjonalnego prezentowania produktów i usług, motywowania siebie i współpracowników oraz zarządzania własnym czasem i zadaniami. Szkolenie wspiera również rozwój inteligencji emocjonalnej i budowanie profesjonalnego wizerunku

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza – uczestnik po szkoleniu zna: - Kluczowe zasady budowania tożsamości i mentalności przedsiębiorcy prowadzącego działalność jednoosobową. - Zasady tworzenia komunikatu marki osobistej i wartościowej oferty dla klientów. - Struktury efektywnej komunikacji sprzedażowej, w tym rozmowy zamykającej sprzedaż. - Narzędzia i procesy służące automatyzacji obsługi klienta w JDG. - Metody planowania celów strategicznych i operacyjnych w mikroprzedsiębiorstwie. Umiejętności – uczestnik po szkoleniu potrafi: - Zidentyfikować i przekształcić ograniczające przekonania dotyczące pieniędzy, widoczności i sprzedaży. - Skutecznie prezentować swoją ofertę, podkreślając jej wartość i rozwiązania dla klienta. - Prowadzić rozmowy sprzedażowe oparte na wartościach, z obsługą obiekcji i domykaniem sprzedaży. - Zaprojektować własny proces obsługi klienta – od pierwszego kontaktu po finalizację. - Tworzyć plan działania na 90 dni, z podziałem na cele, zadania i wskaźniki sukcesu. Kompetencje społeczne – uczestnik po szkoleniu: - Wykazuje zwiększoną pewność siebie jako lider i reprezentant swojej marki. - Potrafi aktywnie słuchać, prowadzić rozmowy z klientami z empatią i uważnością. - Samodzielnie podejmuje decyzje biznesowe w oparciu o refleksję, analizę i cele strategiczne. - Współpracuje z klientami i podwykonawcami w sposób profesjonalny i partnerski. - Rozumie wartość ciągłego rozwoju i potrafi planować własne ścieżki doskonalenia	test wiedzy oceniający zdobyta wiedzę	Test teoretyczny Wywiad swobodny
	ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy	Wywiad swobodny

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 szkoleniowy:

Dzień 1: Profesjonalna komunikacja i budowanie relacji

- Zasady komunikacji interpersonalnej w biznesie
- Komunikacja werbalna i niewerbalna
- Aktywne słuchanie i asertywność
- Budowanie zaufania i relacji z klientami i współpracownikami
- Ćwiczenia praktyczne: scenki, symulacje sytuacji biznesowych

Dzień 2: Sprzedaż i obsługa klienta w praktyce

- Techniki sprzedaży i perswazji dopasowane do roli pracownika
- Radzenie sobie z obiekcjami klientów
- Profesjonalna obsługa klienta
- Symulacje i analiza przypadków sprzedażowych
- Warsztaty praktyczne: role-play i mini-prezentacje ofert

Dzień 3: Marketing w codziennej pracy

- Podstawy marketingu i pozycjonowania produktów/usług
- Storytelling i prezentacja wartości
- Komunikacja marketingowa w kontaktach z klientem i współpracownikami
- Tworzenie mini-kampanii marketingowych w grupach
- Ćwiczenia praktyczne: projektowanie materiałów promocyjnych i prezentacji

Dzień 4: Efektywna współpraca i zarządzanie sobą

- Elementy zarządzania zadaniami i priorytetami w pracy zespołowej
- Motywowanie siebie i współpracowników
- Udzielanie i przyjmowanie konstruktywnego feedbacku
- Praca zespołowa i analiza przypadków
- Ćwiczenia praktyczne: symulacje sytuacji zespołowych

Dzień 5: Inteligencja emocjonalna, profesjonalizm i rozwój osobisty

- Rozpoznawanie i zarządzanie emocjami w relacjach biznesowych
- Radzenie sobie ze stresem i wymagającymi sytuacjami
- Budowanie profesjonalnego wizerunku
- Podsumowanie Akademii: indywidualny plan wdrożenia zdobytych umiejętności
- Ćwiczenia praktyczne: studium przypadku i plan rozwoju osobistego

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Zasady komunikacji interpersonalnej w biznesie	Marcin Wrzosekiewicz	23-03-2026	08:15	10:30	02:15
2 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	23-03-2026	10:30	10:40	00:10
3 z 32 Komunikacja werbalna i niewerbalna	Marcin Wrzosekiewicz	23-03-2026	10:40	12:55	02:15
4 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	23-03-2026	12:55	13:05	00:10
5 z 32 Aktywne słuchanie i asertywność. Budowanie zaufania i relacji z klientami i współpracownikami.	Marcin Wrzosekiewicz	23-03-2026	13:05	14:35	01:30
6 z 32 Ćwiczenia praktyczne: scenki, symulacje sytuacji biznesowych	Marcin Wrzosekiewicz	24-03-2026	08:15	09:45	01:30
7 z 32 Profesjonalna komunikacja i budowanie relacji	Marcin Wrzosekiewicz	24-03-2026	09:45	10:30	00:45
8 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	24-03-2026	10:30	10:40	00:10
9 z 32 Techniki sprzedaży i perswazji dopasowane do roli pracownika	Marcin Wrzosekiewicz	24-03-2026	10:40	12:10	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 32 Radzenie sobie z obiekcjami klientów	Marcin Wrzosekiewicz	24-03-2026	12:10	12:55	00:45
11 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	24-03-2026	12:55	13:05	00:10
12 z 32 Profesjonalna obsługa klienta. Symulacje i analiza przypadków sprzedażowych.	Marcin Wrzosekiewicz	24-03-2026	13:05	14:35	01:30
13 z 32 Warsztaty praktyczne: role-play i mini-prezentacje ofert	Marcin Wrzosekiewicz	25-03-2026	08:15	10:30	02:15
14 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	25-03-2026	10:30	10:40	00:10
15 z 32 Marketing w codziennej pracy	Marcin Wrzosekiewicz	25-03-2026	10:40	12:55	02:15
16 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	25-03-2026	10:40	12:55	02:15
17 z 32 Podstawy marketingu i pozycjonowania produktów/usług . Storytelling i prezentacja wartości	Marcin Wrzosekiewicz	25-03-2026	13:05	14:35	01:30
18 z 32 Komunikacja marketingowa w kontaktach z klientem i współpracownikami	Marcin Wrzosekiewicz	26-03-2026	08:15	09:45	01:30
19 z 32 Tworzenie mini-kampanii marketingowych w grupach	Marcin Wrzosekiewicz	26-03-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	26-03-2026	10:30	10:40	00:10
21 z 32 Ćwiczenia praktyczne: projektowanie materiałów promocyjnych i prezentacji	Marcin Wrzosekiewicz	26-03-2026	10:40	11:25	00:45
22 z 32 Efektywna współpraca i zarządzanie sobą	Marcin Wrzosekiewicz	26-03-2026	11:25	12:55	01:30
23 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	26-03-2026	12:55	13:05	00:10
24 z 32 Elementy zarządzania zadaniami i priorytetami w pracy zespołowej	Marcin Wrzosekiewicz	26-03-2026	13:05	14:35	01:30
25 z 32 Motywowanie siebie i współpracowników	Marcin Wrzosekiewicz	27-03-2026	08:15	09:45	01:30
26 z 32 Inteligencja emocjonalna, profesjonalizm i rozwój osobisty	Marcin Wrzosekiewicz	27-03-2026	09:45	10:30	00:45
27 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	27-03-2026	10:30	10:40	00:10
28 z 32 Rozpoznawanie i zarządzanie emocjami w relacjach biznesowych	Marcin Wrzosekiewicz	27-03-2026	10:40	11:25	00:45
29 z 32 Radzenie sobie ze stresem i wymagającymi sytuacjami	Marcin Wrzosekiewicz	27-03-2026	11:25	12:55	01:30
30 z 32 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	27-03-2026	12:55	13:05	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 32 Podsumowanie Akademii: indywidualny plan wdrożenia zdobytych umiejętności.	Marcin Wrzosekiewicz	27-03-2026	13:05	14:25	01:20
32 z 32 Walidacja	-	27-03-2026	14:25	14:35	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Wrzosekiewicz

Marcin Wrzosekiewicz -sprzedaż, obsługa klienta, marketing, zarządzanie zasobami ludzkimi, umiejętności miękkie,

02.2020 - ALEF Centrum Nauki, Rozwoju i Doradztwa - trener, szkoleniowiec

2020 College Medyczny- trener, szkoleniowiec

2020 Konsorcjum Naukowo-Edukacyjne - wykładowca, trener

2018 Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi - wykładowca, trener

2014-2019 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Mercedes-Benz "Rita Motors"

2013-2014 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Hyundai- "Folwark samochodowy"

2012-2013 Specjalista ds. ubezpieczeń- PZU

1999-2012 Prowadzenie własnej firmy- Sprzedaż pamiątek regionalnych

1996-1997 Zamek w Chęcinach Obsługa Ruchu Turystycznego

1997-2002 Akademia Pedagogiczna im. Komisji Edukacji Narodowej, Kraków, Studia Magisterskie, Historia

2003-2004 Akademia Świętokrzyska, Kielce Studia Podyplomowe - Informatyka, Logopedia,
Doradztwo zawodowe i coaching.

KURSY, SZKOLENIA, STUDIA PODYPLOMOWE

- Trener umiejętności społecznych
- AAC – Wspomagające i alternatywne metody komunikacji
- Szkolenie PECS- szybkie nauczanie umiejętności porozumiewania się osoby, które nie posiadają funkcjonalnej mowy.
- Narzędzia komunikacji interpersonalnej w codziennej pracy nauczyciela
- Rozwijanie zdolności poznawczych uczniów i kreatywności
- Nie straszny lęk i stres. Jak pomóc dzieciom i młodzieży radzić sobie z emocjami, lękiem i stresem?

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf w wersji elektronicznej na podany adres email uczestnicy szkolenia mogą otrzymać po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Informacje dodatkowe

Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej na platformie Jitsi Meet. W zależności od czasu, potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety .

Warunki techniczne

Zajęcia odbywać będą się zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie Jitsi Meet.

Procesor jednordzeniowy 1 GB lub szybszy Pamięć RAM 1 GB lub większa

: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach: - dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie). - dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).
Oprogramowanie: Urządzenie może ale nie musi mieć zainstalowanej aplikacji Jitsi Meet. Może działać poprzez stronę internetową: <https://meet.jit.si/> System operacyjny: Urządzenie musi działać pod kontrolą jednego z systemów operacyjnych obsługiwany przez komunikator zoom: Android OS 4.0x lub nowszy macOS X 10.7 lub nowszy IOS 7.0 lub nowszy iPadOS 13 lub nowszy Windows 10 Home, Pro, lub Enterprise (Wersja "S" nie jest obsługiwana) Windows 8 or 8.1 Windows 7 Windows Vista with SP1 lub nowszy Windows XP with SP3 lub nowszy Ubuntu 12.04 lub nowszy Mint 17.1 lub nowszy Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy Oracle Linux 6.4 lub nowszy CentOS 6.4 lub nowszy A Fedora 21 lub nowszy OpenSUSE 13.2 lub nowszy ArchLinux (tylko 64-bitowy)

Kontakt



PATRYCJA CHABA



E-mail patrycja.chaba@irin.pl

Telefon (+48) 453 049 912