



FUNDACJA
BUDZIMY UŚPIONE
UMYSŁY

★★★★★ 4,8 / 5

38 ocen

„Mistrz Sprzedaży Ubezpieczeń na Życie w Dobie Zmian Emerytalnych – strategie skutecznej sprzedaży, audyt portfela klienta i rozwój odporności mentalnej agenta”

Numer usługi 2026/01/20/44606/3271996

📍 Poznań / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 07.05.2026 do 23.05.2026

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- agentów i multiagentów ubezpieczeniowych,
- doradców finansowych i emerytalnych,
- menedżerów oraz liderów zespołów sprzedażowych,
- osób planujących rozwój kompetencji w obszarze sprzedaży ubezpieczeń na życie i produktów emerytalnych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

06-05-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

36

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój zaawansowanych kompetencji sprzedażowych w obszarze ubezpieczeń na życie, ze szczególnym uwzględnieniem audytu portfela klienta, analizy luki ubezpieczeniowej, argumentacji opartej o zmiany w systemie emerytalnym oraz psychologii skutecznego domykania sprzedaży. Szkolenie przygotowuje uczestników do prowadzenia etycznego, merytorycznego i skutecznego procesu doradczego w warunkach zmieniającego się rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje system emerytalny w Polsce i jego wpływ na sytuację finansową klienta w długim horyzoncie czasowym.	rozróżnia filary systemu emerytalnego (ZUS, OFE, IKE, IKZE, PPK)	Test teoretyczny
	wyjaśnia mechanizm wyliczania świadczeń emerytalnych	Test teoretyczny
	identyfikuje ryzyka niskiej stopy zastąpienia	Test teoretyczny
	interpretuje zmiany systemowe w kontekście planowania finansowego klienta	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje portfel ubezpieczeniowy klienta pod kątem aktualności, kompletności i adekwatności ochrony	odczytuje kluczowe zapisy OWU	Test teoretyczny
	identyfikuje niedoubezpieczenie i nadoubezpieczenie	Test teoretyczny
	ocenia wpływ inflacji na realną wartość sum ubezpieczenia	Test teoretyczny
	wskazuje luki ochronne w istniejącym portfelu	Test teoretyczny
Uczestnik wylicza lukę ubezpieczeniową klienta w oparciu o dane finansowe i sytuację życiową	analizuje zobowiązania finansowe i koszty utrzymania rodziny	Test teoretyczny
	stosuje matematyczne metody wyliczania sumy ubezpieczenia,	Test teoretyczny
	interpretuje wyniki obliczeń w kontekście potrzeb klienta	Test teoretyczny
	uzasadnia przyjęte założenia	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dobiera rozwiązania ubezpieczeniowe adekwatne do profilu ryzyka i etapu życia klienta	dopasowuje zakres ochrony do wieku i sytuacji rodzinnej	Test teoretyczny
	rozdziela funkcje ubezpieczeń ochronnych i inwestycyjnych	Test teoretyczny
	wskazuje ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności	Test teoretyczny
	prezentuje rekomendację w sposób zrozumiały dla klienta	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową opartą na badaniu potrzeb i etycznym doradztwie	stosuje pytania odkrywające realne potrzeby klienta	Test teoretyczny
	aktywnie słucha i parafrazuje wypowiedzi klienta	Test teoretyczny
	unikania presji i manipulacji sprzedażowej	Test teoretyczny
	buduje relację opartą na zaufaniu	Test teoretyczny
Uczestnik reaguje na obiekcje klientów w sposób merytoryczny i profesjonalny	identyfikuje źródło obiekcji (finansowe, emocjonalne, poznawcze)	Test teoretyczny
	dobiera adekwatne argumenty i dane	Test teoretyczny
	zachowuje kontrolę nad przebiegiem rozmowy	Test teoretyczny
	podtrzymuje relację mimo odmowy	Test teoretyczny
Uczestnik domyka proces sprzedaży ubezpieczeniowej zgodnie z metodyką 80% skuteczności	stosuje strukturę procesu sprzedażowego	Test teoretyczny
	rozpoznaje moment gotowości decyzyjnej klienta	Test teoretyczny
	finalizuje sprzedaż bez presji i pośpiechu	Test teoretyczny
	potrafi bezpiecznie zakończyć proces bez decyzji klienta	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zachowuje stabilność emocjonalną i profesjonalną postawę w sytuacjach presji sprzedażowej.	rozpoznaje własne reakcje stresowe	Test teoretyczny
	stosuje techniki regulacji emocji	Test teoretyczny
	utrzymuje merytoryczną komunikację pod presją	Test teoretyczny
	zachowuje etykę zawodową	Test teoretyczny
	identyfikuje społeczne konsekwencje braku ochrony	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie rolę agenta ubezpieczeniowego w systemie bezpieczeństwa finansowego społeczeństwa.	rozumie ideę długoterminowego planowania finansowego	Test teoretyczny
	wskazuje znaczenie etyki i odpowiedzialności zawodowej	Test teoretyczny
	interpretuje swoją rolę jako doradcy, nie tylko sprzedawcy	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

Program szkolenia obejmuje 36 godzin dydaktycznych

Moduł I – Analiza portfela i ewolucja rynku ubezpieczeń

Uczestnicy poznają historię polis od lat 90., uczą się czytać stare umowy, identyfikować ich słabe strony oraz komunikować klientowi realne ryzyka wynikające z dezaktualizacji ochrony.

Moduł II – System emerytalny jako narzędzie sprzedaży

Wiedza o ZUS, OFE, IKE/IKZE i planowanych zmianach pozwala uczestnikom wykorzystywać ją merytorycznie w rozmowach sprzedażowych oraz w argumentacji dopasowanej do sytuacji klienta.

Moduł III – Psychologia sprzedaży i metodyka 80% skuteczności

Omówienie mechanizmów podejmowania decyzji przez klienta, technik domykania sprzedaży oraz zarządzania procesem sprzedażowym od pierwszego kontaktu do podpisania umowy.

Moduł IV – Badanie potrzeb i luka ubezpieczeniowa (warsztat)

Praca na realnych i symulowanych przypadkach klientów, analiza zobowiązań, potrzeb rodzinnych oraz konstruowanie rekomendacji ubezpieczeniowych dopasowanych do sytuacji klienta.

Moduł V – Zarządzanie energią i odpornością mentalną agenta

Rozwój kompetencji psychologicznych niezbędnych w pracy agenta: radzenie sobie z odmową, stresem, utrzymanie motywacji i koncentracji w długofalowej pracy sprzedażowej, przygotowanie do walidacji praktycznej.

Walidacja kompetencji sprzedażowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 20 Dzień 1. Moduł I: Analiza rynku i portfela klienta Temat 1: Ewolucja rynku ubezpieczeń na życie w Polsce; stare portfele vs. nowe potrzeby; czytanie OWU i analiza ryzyka	Wiesława Pastuszek	07-05-2026	09:00	11:15	02:15	Nie
2 z 20 Dzień 1. Przerwa na lunch	Wiesława Pastuszek	07-05-2026	11:15	11:45	00:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
3 z 20 Dzień 1. Moduł I: Analiza rynku i portfela klienta Temat 2: Audyt portfela klienta; identyfikacja luk ubezpieczeni owych; praktyczne case studies	Wiesława Pastuszek	07-05-2026	11:45	14:00	02:15	Nie
4 z 20 Dzień 2. Moduł II: Systemy emerytalne w sprzedaży ubezpieczeń Temat 1: ZUS, OFE, IKE/IKZE – analiza zmian i wpływ na argumentację sprzedażową; luka emerytalna w praktyce	Wiesława Pastuszek	14-05-2026	09:00	11:15	02:15	Nie
5 z 20 Dzień 2. Przerwa na lunch	Wiesława Pastuszek	14-05-2026	11:15	11:45	00:30	Nie
6 z 20 Dzień 2. Moduł II: Systemy emerytalne w sprzedaży ubezpieczeń Temat 2: Ubezpieczeni a jako fundusz dożycia; zmiana narracji z ryzyka śmierci na zabezpieczeni e jesieni życia; warsztat argumentacji	Wiesława Pastuszek	14-05-2026	11:45	14:00	02:15	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 20 Dzień 3. Moduł III: Psychologia sprzedaży i metodyka domykania transakcji Temat 1: Proces decyzyjny klienta; pytania kontrolne; zasada 3 wizyt; obsługa obiekcji	Wiesława Pastuszek	21-05-2026	09:00	11:15	02:15	Nie
8 z 20 Dzień 3. Przerwa na lunch	Wiesława Pastuszek	21-05-2026	11:15	11:45	00:30	Nie
9 z 20 Dzień 3. Moduł III: Psychologia sprzedaży i metodyka domykania transakcji Temat 2: Metodyka Wiesławy Pastuszek – techniki domykania sprzedaży z 80% skuteczności ą; symulacje rozmów sprzedażowyc h	Wiesława Pastuszek	21-05-2026	11:45	14:00	02:15	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 20 Dzień 4. Moduł IV: Warsztaty praktyczne i analiza potrzeb klienta Temat 1: Analiza zobowiązań klienta; matematyczn e wyliczanie luki ubezpieczeni owej	Wiesława Pastuszek	22-05-2026	09:00	11:15	02:15	Tak
11 z 20 Dzień 4. Przerwa kawowa	Wiesława Pastuszek	22-05-2026	11:15	11:30	00:15	Tak
12 z 20 Dzień 4. Moduł IV: Warsztaty praktyczne i analiza potrzeb klienta Temat 2: Przygotowani e rekomendacji ubezpieczeni owej; prezentacja propozycji klientowi	Wiesława Pastuszek	22-05-2026	11:30	13:45	02:15	Tak
13 z 20 Dzień 4. Przerwa na lunch	Wiesława Pastuszek	22-05-2026	13:45	14:15	00:30	Tak
14 z 20 Dzień 4. Moduł IV: Warsztaty praktyczne i analiza potrzeb klienta Temat 3: Kondycja mentalna agenta; odporność na odmowę i stres; podsumowani e dnia	Wiesława Pastuszek	22-05-2026	14:15	16:30	02:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
15 z 20 Dzień 5. Moduł V: Zarządzanie energią i odpornością mentalną agenta Temat 1: Symulacje rozmów z trudnym klientem; etyka i standardy doradztwa	Wiesława Pastuszek	23-05-2026	09:00	11:15	02:15	Tak
16 z 20 Dzień 5. Przerwa kawowa	Wiesława Pastuszek	23-05-2026	11:15	11:30	00:15	Tak
17 z 20 Dzień 5. Moduł V: Zarządzanie energią i odpornością mentalną agenta Temat 2: Analiza przypadków, ćwiczenia praktyczne, weryfikacja merytoryczna	Wiesława Pastuszek	23-05-2026	11:30	13:45	02:15	Tak
18 z 20 Dzień 5. Przerwa na lunch	Wiesława Pastuszek	23-05-2026	13:45	14:15	00:30	Tak
19 z 20 Dzień 5. Podsumowani e szkolenia	Wiesława Pastuszek	23-05-2026	14:15	15:45	01:30	Tak
20 z 20 Dzień 5. Walidacja efektów uczenia się	-	23-05-2026	15:45	16:30	00:45	Nie

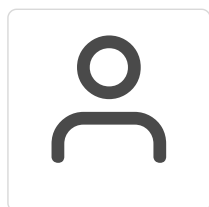
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wiesława Pastuszek

Wiesława Pastuszek to ekspertka rynku ubezpieczeń na życie z 30-letnim doświadczeniem praktycznym i menedżerskim. Zawarła ponad 500 polis, zarządzała strukturami sprzedażowymi liczącymi ponad 700 osób i była aktywnym uczestnikiem wszystkich reform emerytalnych w Polsce. Prowadziła szkolenia i wykłady na uczelniach wyższych (UE Wrocław, UAM Poznań, Collegium Humanum) oraz w stowarzyszeniach branżowych, ucząc audytu portfela klienta, planowania sukcesji finansowej, psychologii domykania sprzedaży oraz metod zarządzania ryzykiem. Specjalizuje się w budowaniu skuteczności sprzedażowej (80% Win-Rate), analizie luk ubezpieczeniowych i przygotowaniu strategii dopasowanych do zmian w systemach emerytalnych (ZUS, OFE, IKE/IKZE). Łączy doświadczenie biznesowe z wiedzą praktyczną z obszaru zarządzania energią, koncentracji i odporności mentalnej, którą czerpie ze sportów wytrzymałościowych (trekking, żeglarstwo). Podczas szkoleń stosuje metody praktyczne, ćwiczenia przypadków realnych klientów oraz techniki psychologiczne wspierające skuteczność i etykę w sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie papierowej oraz dostęp do nagrań prezentacji z materiałami rozwojowymi

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

Platforma Zoom (link zamieszczony 1 dzień przed planowanym szkoleniem)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu i kamery

Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).

Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.

Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8

Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, ZoomPhone: 60–100 kb/s.

Adres

ul. Promienista 26a

60-288 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Wiesława Pastuszek

E-mail wieslawa.pastuszek@reverso.pl

Telefon (+48) 604 200 034