



FlexHR Doradztwo
Personalne Agencja
Zatrudnienia Sp. z
o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowoczesny handlowiec - skuteczna sprzedaż

Numer usługi 2026/01/22/30790/3277080

📍 Toruń / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 01.04.2026 do 31.12.2026

1 100,00 PLN brutto

1 100,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedstawicieli handlowych oraz osób pracujących w sprzedaży i obsłudze klienta, które w codziennej pracy prowadzą rozmowy wymagające, negocjacje oraz kontaktują się z klientami w sytuacjach presji, emocji i konfliktu.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji komunikacyjnych i interpersonalnych przedstawicieli handlowych, w szczególności w zakresie budowania autorytetu w relacji z klientem, prowadzenia trudnych rozmów, radzenia sobie z emocjami i stresem oraz skutecznego motywowania siebie do realizacji celów sprzedażowych.

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
Uczestnik potrafi stosować komunikację werbalną i niewerbalną w sposób wspierający relacje z klientem.	Poprawne przeprowadzenie symulowanej rozmowy handlowej z wykorzystaniem zasad NVC.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi prowadzić trudne rozmowy, reagować na emocje klienta i udzielać profesjonalnego feedbacku.	Dobór adekwatnych reakcji w sytuacjach konfliktowych i emocjonalnych w relacji z klientem.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi budować autorytet handlowca poprzez asertywność, spójność i zarządzanie stresem.	Aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach praktycznych i scenkach sprzedażowych.	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

- Sprzedaż miękka - relacyjność i autentyczność
- Style postaw handlowców i klientów
- Postawa partnerska
- Komunikacja która się sprzedaje - aktywne słuchanie, NCV, język korzyści, badanie potrzeb
- Komunikacja werbalna i niewerbalna
- Techniki sprzedażowe
- Elastyczność jako zasób handlowca

Metoda pracy na szkoleniu to: ćwiczenia, **wykład interaktywny**, **metody aktywizujące uczestników**- **dyskusja moderowana**, **zadania problemowe**, **swobodne rozmowy**- **dzielenie się doświadczeniami**.

Liczba godzin usługi jest liczona wg. godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) - łącznie 8 godzin dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Komunikacja werbalna i niewerbalna w pracy handlowca	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 8 Style postaw i budowanie profesjonalnej relacji z klientem	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 8 NVC – komunikacja bez przemocy w rozmowach sprzedażowych	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	10:30	11:30	01:00
4 z 8 Przerwa	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	11:30	12:00	00:30
5 z 8 Trudne rozmowy i sytuacje - rozwiązywanie konfliktów z klientem, feedback i reagowanie na zastrzeżenia klientów	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	12:00	13:15	01:15
6 z 8 Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna oraz indywidualne motywatory handlowca	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	13:15	14:00	00:45
7 z 8 Autorytet handlowca - wiarygodność, postawa i wpływ	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	14:00	14:45	00:45
8 z 8 Podsumowanie, walidacja	Aleksandra Skrzypczak	09-06-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Skrzypczak

Absolwentka Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, certyfikowana Socjoterapeutka Kognitywna w modelu Psychologii Doświadczeń Subiektywnych. Edukacja ukończona w Instytucie Kognitywistyki w zakresie Psychologii, Coachingu oraz Psychosomatyki.

Obecnie pełni stanowisko Specjalista ds. Rekrutacji i Projektów HR. Przeprowadza szkolenia z zakresu asertywności, skutecznej komunikacji, zarządzania stresem oraz motywacji i satysfakcji z pracy.

Warsztaty, szkolenia i sesje bazują przede wszystkim na indywidualnym podejściu do uczestników jak również interakcji w zespole. Najważniejszym elementem w trakcie sesji i szkoleń to praca na zasobach, pojawiające się potrzeby, dopasowanie narzędzi i ćwiczeń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po ukończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzyma:

- Imienny certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia
- Materiały szkoleniowe w formie skryptu

Istnieje możliwość ustalenia terminu szkolenia.

Adres

Toruń

87-100 Toruń

Kontakt



Magdalena Królikowska

E-mail szkolenia@flexhr.pl

Telefon (+48) 690 037 066