



Studia wiedzy
Bozhena Kuzminska

Brak ocen dla tego dostawcy

Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży i obsługą klienta

Numer usługi 2026/01/27/203241/3285713

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 10.04.2026 do 12.04.2026

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

66,67 PLN brutto/h

66,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa skierowana jest do osób dorosłych planujących rozpoczęcie pracy na stanowisku przedstawiciela handlowego, a także do osób już pracujących w obszarze sprzedaży, które chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie technik sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji handlowej, negocjacji oraz wykorzystania narzędzi CRM w codziennej pracy. Szkolenie przeznaczone jest również dla osób poszukujących zatrudnienia, osób chcących podnieść swoje kwalifikacje zawodowe oraz osób zainteresowanych rozwojem kompetencji sprzedażowych i cyfrowych.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

03-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik będzie potrafił samodzielnie planować i realizować proces sprzedaży, prowadzić profesjonalne rozmowy handlowe z klientami, stosować skuteczne techniki sprzedaży i negocjacji, budować i utrzymywać relacje z klientami oraz obsługiwać klientów zgodnie ze standardami jakości. Będzie również przygotowany do korzystania z narzędzi CRM

w celu zarządzania kontaktami z klientami, monitorowania działań sprzedażowych, analizowania wyników oraz usprawniania procesów sprzedaży w codziennej pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży oraz etapy procesu sprzedażowego	Uczestnik rozróżnia skuteczne techniki sprzedażowe i negocjacyjne, definiuje etapy procesu sprzedażowego oraz charakteryzuje ich rolę w budowaniu relacji z klientem. Uwzględnia w procesie sprzedaży cyfrowe narzędzia automatyzujące oraz strategie zrównoważonej gospodarki w handlu.	Test teoretyczny
Organizuje prezentacje produktów, monitoruje negocjacje i planuje działania sprzedażowe.	Uczestnik organizuje prezentacje, planuje działania sprzedażowe, kontroluje przebieg negocjacji, monitoruje postępy i uzasadnia wybór działań sprzedażowych. Stosuje cyfrowe narzędzia do optymalizacji procesu sprzedaży oraz wdraża strategie minimalizujące zużycie zasobów naturalnych w biznesie.	Test teoretyczny
Budowanie relacji z klientem i obsługa klienta	Poprawnie identyfikuje potrzeby klienta i stosuje techniki budowania relacji. Skutecznie obsługuje klienta w przykładach praktycznych. Potrafi zastosować cyfrowe narzędzia do optymalizacji obsługi.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Wechsler Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Program

Program szkolenia

Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego (4h)

- Wprowadzenie do sprzedaży i rola przedstawiciela handlowego
- Techniki sprzedaży i negocjacyjne
- Etapy procesu sprzedażowego
- Cyfrowe narzędzia wspierające sprzedaż (CRM, automatyzacja)
- Strategie zrównoważonego rozwoju w sprzedaży

Praktyczne zadania:

- Analiza studium przypadku: ocena skuteczności różnych technik sprzedaży
- Ćwiczenie: rozpisanie etapu procesu sprzedażowego dla przykładowego klienta
- Symulacja zastosowania CRM i narzędzi automatyzacji w scenariuszu sprzedażowym

Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych (4h)

- Przygotowanie prezentacji produktów
- Organizacja planu działań sprzedażowych
- Monitorowanie i analiza negocjacji
- Wykorzystanie cyfrowych narzędzi w sprzedaży
- Zastosowanie strategii minimalizujących zużycie zasobów

Praktyczne zadania:

- Przygotowanie i przedstawienie prezentacji produktu dla fikcyjnego klienta
- Opracowanie planu działań sprzedażowych dla wybranego segmentu rynku
- Symulacja negocjacji w grupach z oceną trenera

Moduł 3: Budowanie relacji z klientem i obsługa klienta (4h)

- Podstawy budowania relacji z klientem
- Profesjonalna obsługa klienta (przed, w trakcie i po sprzedaży)
- Rozwiązywanie problemów i sytuacji konfliktowych
- Narzędzia cyfrowe wspierające obsługę klienta
- Strategie zrównoważonego rozwoju w obsłudze klienta

Praktyczne zadania:

- Symulacja rozmowy z klientem (rozwiązywanie problemów i reklamacji)
- Case study: analiza sytuacji konfliktowej i propozycja rozwiązania
- Ćwiczenie: wdrożenie narzędzi cyfrowych do monitorowania kontaktów z klientami

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego (4h)	Bozhena Kuzminska	10-04-2026	17:00	21:00	04:00
2 z 4 Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych (4h)	Bozhena Kuzminska	11-04-2026	10:00	14:00	04:00
3 z 4 Moduł 3: Budowanie relacji z klientem i obsługa klienta (4h)	Bozhena Kuzminska	12-04-2026	10:00	13:00	03:00
4 z 4 Egzamin	-	12-04-2026	13:00	14:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	66,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	66,67 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bozhena Kuzminska

Bozhena Kuzminska posiada ponad 10 lat doświadczenia w marketingu i sprzedaży oraz prowadzeniu szkoleń praktycznych dla dorosłych. Specjalizuje się w efektywnej sprzedaży, budowaniu relacji z klientem oraz wykorzystywaniu nowoczesnych narzędzi cyfrowych w codziennej pracy handlowca.

Prowadziła ponad 800 godzin szkoleń oraz 120 godzin indywidualnych konsultacji rozwojowych i doradztwa edukacyjnego, w których uczestnicy zdobywali praktyczne umiejętności w zakresie komunikacji z klientem, obsługi zamówień, prezentacji oferty oraz zamykania sprzedaży. Jej zajęcia łączą teorię z ćwiczeniami i scenariuszami sprzedażowymi, dzięki czemu uczestnicy kursu „Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży i obsługą klienta” zyskują realne kompetencje gotowe do zastosowania w pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne, skrypty szkoleniowe, prezentacje.

Warunki techniczne

iOS: iOS 11

Windows: Windows 10 kompilacja 14393

Android: Android OS 5.0

Funkcje sieci Web. Najnowsza wersja przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox **Komputer Mac:** MacOS 10.13

Połączenie internetowe: 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).

Kontakt



BOZHENA KUZMINSKA

E-mail bozhenpk@gmail.com

Telefon (+48) 780 516 127

