



Kurs „Sprzedawca - techniki sprzedaży i ich stosowanie”

Numer usługi 2026/01/27/175093/3288333

7 000,00 PLN brutto
7 000,00 PLN netto
218,75 PLN brutto/h
218,75 PLN netto/h

PROMADE SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Kalisz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 02.06.2026 do 18.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Uczestnik: wykształcenie min. gimnazjalne lub podstawowe Ukończone 18 lat.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	15-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjnyjny

uzyskać umiejętności w n/w zakresie:

Uzyskanie przez uczestników kursu solidnego i profesjonalnego przygotowania do zawodu sprzedawcy, uwzględniając zróżnicowany poziom umiejętności i wiedzy uczestników kursu w dniu jego rozpoczęcia

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>uzyskać umiejętności w n/w zakresie: Uzyskanie przez uczestników kursu solidnego i profesjonalnego przygotowania do zawodu sprzedawcy, uwzględniając zróżnicowany poziom umiejętności i wiedzy uczestników kursu w dniu jego rozpoczęcia</p>	<p>uzyskać umiejętności w n/w zakresie: Uzyskanie przez uczestników kursu solidnego i profesjonalnego przygotowania do zawodu sprzedawcy, uwzględniając zróżnicowany poziom umiejętności i wiedzy uczestników kursu w dniu jego rozpoczęcia w tym: - przestrzeganie podstawowych zasad BHP, ppoż. i ochrony środowiska, - wiedzy z podstaw psychologii sprzedaży, - dostrzegania potrzeb klientów i stosowania odpowiednich techniki sprzedaży, - umiejętności budowaniu długotrwałych relacji z klientami, - umiejętności rozwiązywania problemów w sytuacjach trudnych i stresujących, - umiejętności prowadzenia dokumentacji sprzedaży oraz stanów magazynowych,</p>	<p>Prezentacja</p>

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

LP.	Tematyka zajęć (szczegółowy zakres)	Część teoretyczna w godzinach	Część praktyczna (ćwiczenia) w godzinach

1.	Wykonanie pracy z zachowaniem przepisów bhp i ochrony ppoż. i ochrony środowiska.	2	-
2.	Psychologia sprzedaży,	1	1
3.	Przygotowanie sprzedawcy; wiedza sprzedawcy o produkcie i o kliencie,	1	3
4.	Proces sprzedaży,	1	3
5.	Komunikacja podstawą sprzedaży relacyjnej,	1	1
6.	Stosowanie metod i form prezentacji towarów,	1	1
7.	Rola diagnozy potrzeb klienta i sprzedaż korzyści,	1	1
8.	Fachowe udzielanie informacji o towarach i warunkach sprzedaży,	1	1
9.	Up selling i cross selling w trakcie sprzedaży,	1	3
10.	Model 3 x P w sprzedaży,	1	1
11.	Radzenie sobie z oporem klienta i odpowiadanie na zastrzeżenia,	1	1
12.	Zamknięcie procesu sprzedaży,	1	1
13.	Egzamin wewnętrzny (teoretyczny i praktyczny).	1	1
	Razem:	14	18

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zajęcia teoretyczne i praktyczne w jednej grupie, jedna osoba przypadająca na jedno stanowisko, częstotliwość zajęć w tygodniu 2-3 dni. Uczestnik otrzymuje niezbędny sprzęt, materiały i surowce do realizacji programu nauki.

Warunki uczestnictwa

1. Uzyskanie potwierdzenia przez organizatora przyjęcia na kurs.
2. Po uzyskaniu potwierdzenia z pkt. 1, opłacenie kosztów szkolenia na konto organizatora nie później niż 15 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia.

Adres

Kalisz

Kalisz

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Zajęcia odbywają się w obiekcie posiadającej odpowiedni sprzęt techniczny.

Kontakt



ANDRZEJ WOŹNIAK

E-mail a.wozniak@promade.pl

Telefon (+48) 513 181 760