



Notebook Master  
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

333 oceny

## Czy każdy może zostać dobrym sprzedawcą? - szkolenie

Numer usługi 2026/01/28/158529/3291246

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 08:00 h
- 📅 07.07.2026 do 07.07.2026

1 230,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do zarówno do osób fizycznych, jak i do przedsiębiorców i ich pracowników, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności sprzedażowe, i wykorzystać je w ramach prowadzonej działalności gospodarczej i etatu.

Usługa rozwojowa adresowa również dla Uczestników projektów, m.in.:

- Małopolski pociąg do kariery
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek – Rozwój
- Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
- Lubuskie Bony Rozwojowe
- Usługi rozwojowe dla mieszkańców województwa lubuskiego
- Kompleksowe wsparcie firm w okresowych trudnościach

### Minimalna liczba uczestników

3

### Maksymalna liczba uczestników

10

### Data zakończenia rekrutacji

06-07-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

8

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa "Czy każdy może zostać dobrym sprzedawcą? - usługa zdalna w czasie rzeczywistym." przygotowuje do samodzielnego i prawidłowego wykonywania obowiązków w zakresie sprzedaży produktów i usług.

Uczestnik po ukończeniu szkolenia:

- dostosowuje działania sprzedażowe do sytuacji rynkowej
- pozyskuje klientów i buduje relacje oparte na zaufaniu
- tworzy ofertę i stosuje skuteczne techniki sprzedaży
- finalizuje sprzedaż i reaguje na trudne sytuacje
- zarządza motywacją i wizerunkiem

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje cechy skutecznego sprzedawcy w zależności od rodzaju sprzedaży.	Określa predyspozycje i cechy sprzedawcy w sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej.	Test teoretyczny
Dobiera narzędzia odpowiednie do rodzaju sprzedaży.	Przypisuje konkretne narzędzia do sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej.	Test teoretyczny
Zarządza strategiami marketingowymi w różnych kanałach.	Określa, czy dana strategia jest odpowiednia dla e-maila, Instagrama lub Facebooka.	Test teoretyczny
	Ocenia, czy dana metoda umożliwia analizę skuteczności działań marketingowych.	Test teoretyczny
Stosuje metody pozyskania klientów, inicjując kontakt i budując zaufanie.	Określa właściwy sposób przy pierwszym kontakcie z klientem.	Test teoretyczny
	Określa, czy dany sposób buduje zaufanie do firmy i produktu.	Test teoretyczny
Buduje relacje z klientami na różnych etapach sprzedaży.	Ocenia, czy dane zachowanie jest zgodne z zasadami komunikacji z klientem.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje, czy dane działanie wzmacnia relację z klientem.	Test teoretyczny
Tworzy spersonalizowaną ofertę sprzedażową.	Określa, czy dany element oferty jest dopasowany do potrzeb i profilu klienta.	Test teoretyczny
Stosuje adekwatne techniki negocjacyjne.	Określa, czy dana technika jest właściwa w negocjacjach sprzedażowych.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Finalizuje sprzedaż w sposób profesjonalny.	Określa, czy dany sposób zamknięcia sprzedaży uwzględnia oczekiwania klienta.	Test teoretyczny
Radzi sobie w sytuacjach z trudnymi klientami.	Określa, czy dana technika komunikacji jest odpowiednia dla określonego typu trudnego klienta.	Test teoretyczny
Zarządza własną motywacją w pracy handlowej.	Określa, czy dana metoda wspiera motywację i pozytywne nastawienie w sprzedaży.	Test teoretyczny
Buduje wizerunek sprzedawcy jako osoby autentycznej i godnej zaufania.	Określa, czy dane zachowanie wzmacnia autentyczność i profesjonalizm sprzedawcy.	Test teoretyczny
	Ocena, czy dane działanie jest zgodne z zasadami etyki zawodowej w kontaktach z klientami.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Szkolenie skierowane jest zarówno do osób fizycznych, jak i do przedsiębiorców i ich pracowników, chcących zwiększyć zakres wiedzy i własnych umiejętności. Udział w usłudze umożliwi uczestnikowi uzupełnienie i uporządkowanie dotychczasowej wiedzy z obszaru sprzedaży.

## **RAMOWY PLAN KSZTAŁCENIA:**

### **I. Pre-test.**

### **II. Cechy dobrego sprzedawcy z uwzględnieniem rodzajów sprzedaży. (teoria)**

1. Sprzedaż bezpośrednia – predyspozycje, cechy, narzędzia.
2. Sprzedaż telefoniczna - predyspozycje, cechy i narzędzia.

### **III. Zarządzanie strategiami marketingowymi w sprzedaży. (teoria+praktyka)**

1. Tik tok - kampanie płatne na business center - analiza wyników.
2. Facebook/Instagram - Meta business suite - skuteczne kampanie - analiza wyników.
3. E-mail ofertowy - skrypty do wysyłania ofert.
4. Wizytówka - efektywne wykorzystanie.
5. Google ads. Tworzenie, analiza kosztów.
6. Strona Internetowa - efektywne landingi strony internetowej.

### **IV. Pierwszy kontakt – wiarygodność. (teoria)**

1. Autentyczność firmy.
2. Produkt.
3. Nasza wiarygodność. Opinie na google. Komentarze na facebooku.

### **V. Sprzedaż – etapy sprzedaży. (teoria+praktyka)**

1. Jak się przygotować do sprzedaży?
2. Propozycja indywidualnie dobrana do klienta.
3. Dość "gadania" - pora coś sprzedać.
4. Negocjacje (finansowe i niefinansowe).
5. Zamknięcie sprzedaży.
6. Obsługa posprzedażowa.

### **VI. A co gdy klient jest trudny? (teoria)**

1. Kto rozpoczyna rozmowę?
2. Kiedy klient nie dopuszcza nas do głosu.
3. Klient nas nie słucha.
4. Słyszysz / widzisz, że klient się spieszy.
5. Klient neguje każde nasze słowo.
6. Porównywanie nas do innych.
7. Pytania, na które nie znamy odpowiedzi.
8. Klient zadaje dużo pytań.
9. Klient przejął kontrolę nad rozmową.
10. Klient jest niegrzeczny.

### **VII. Motywacja a sprzedaż. (teoria)**

1. Cel – po co to wszystko robimy?
2. Uśmiech słycać też przez telefon, czyli kondycja dnia.
3. Ludzie chcą otaczać się pozytywnymi osobami - zmęczony klient.
4. Klient zmęczony nami - co robić, kiedy tracimy świeżość?
5. Powrót: - po wakacjach, - po dłuższym okresie

### **VIII. Walidacja.**

Szkolenie wraz z walidacją trwa 8 godzin dydaktycznych (1 godz. dydaktyczna = 45 min; przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi) i realizowane jest w kameralnych grupach, maksymalnie 10-osobowych.

Udział uczestników szkolenia realizujących je w formie zdalnej w czasie rzeczywistym potwierdza raport generowany z platformy Zoom.

Wymagana jest frekwencja na poziomie min. 80%.

Szkolenie prowadzone jest z wykorzystaniem metod nauczania aktywizujących uczestników: dyskusja w grupie, burza mózgów, ćwiczenia.

Szkolenie rozpoczyna się pre-testem weryfikującym początkową wiedzę uczestnika usługi rozwojowej i zakończone jest walidacją, tj. wewnętrznym egzaminem (post-test) weryfikującym pozyskaną wiedzę i nabyte efekty kształcenia, pozytywne jego zaliczenie honorowane jest certyfikatem potwierdzającym jego ukończenie i uzyskane efekty kształcenia. Walidacja przeprowadzana jest z wykorzystaniem testu wyboru zawierającego 10 pytań zamkniętych, w tym pytań typu case study (analiza konkretnego przypadku), umożliwiające sprawdzenie osiągnięcia efektów kształcenia na podstawie określonych kryteriów weryfikacji.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Pre-test. Cechy dobrego sprzedawcy z uwzględnieniem rodzajów sprzedaży. (Testy, wykład, dyskusja; teoria)	Stanisław Piela	07-07-2026	08:45	10:15	01:30
<b>2 z 8</b> Przerwa.	Stanisław Piela	07-07-2026	10:15	10:30	00:15
<b>3 z 8</b> Zarządzanie strategiami marketingowymi w sprzedaży. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia; teoria+praktyka)	Stanisław Piela	07-07-2026	10:30	12:00	01:30
<b>4 z 8</b> Przerwa.	Stanisław Piela	07-07-2026	12:00	12:45	00:45
<b>5 z 8</b> Pierwszy kontakt – wiarygodność. Sprzedaż – etapy sprzedaży. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia; teoria+praktyka)	Stanisław Piela	07-07-2026	12:45	14:15	01:30
<b>6 z 8</b> Przerwa.	Stanisław Piela	07-07-2026	14:15	14:30	00:15
<b>7 z 8</b> A co, gdy klient jest trudny? Motywacja a sprzedaż. (Wykłady, dyskusja; teoria)	Stanisław Piela	07-07-2026	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 8 Walidacja.	-	07-07-2026	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 230,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Stanisław Piel

Zarządzanie sprzedażą usług i towarów, budowa relacji z Klientem, kierowanie zespołem sprzedażowym.

Wykształcenie średnie.

- Ponad 25 lat doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej produktów i usług (w tym ostatnie 5 lat, co potwierdza nabycie doświadczenia zawodowego w zakresie tematycznym szkolenia), telefonicznej, on-line.
- Tworzenie i zarządzanie działem sprzedaży (7 lat doświadczenia)
- Human resources czyli zarządzanie zasobami ludzkimi. Przeprowadzanie rekrutacji, zatrudnianie, szkolenia i administrowanie świadczeniami pracowniczymi w firmie.
- W ciągu ostatnich 3 lat zrealizował 15 szkoleń o tożsamej tematyce co usługa rozwojowa

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Całość opracowanych materiałów jest autorska i składa się z: opisów, schematów, zdjęć. Po zakończeniu kształcenia wszyscy uczestnicy otrzymają materiały w formie skryptu dotyczące całości przekazywanej wiedzy.

### Informacje dodatkowe

Faktura za usługę rozwojową podlega zwolnieniu z VAT dla osób korzystających z dofinansowania powyżej 70% (zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.)).

Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych. Przerwy realizowane w trakcie szkolenia nie są wliczane do jego czasu trwania.

I przerwa: 10:15-10:30

II przerwa: 12:00-12:45

III przerwa: 14:15-14:30

Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.

## Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- Do połączenia zdalnego w czasie rzeczywistym pomiędzy uczestnikami, a trenerem służy program "Zoom Client for Meetings" (do pobrania ze strony <https://zoom.us/download>).
- Komputer/laptop z kamerką internetową z zainstalowaną aplikacją Zoom, minimum dwurdzeniowy CPU o taktowaniu 2 GHz, min. 2 GB RAM.
- Mikrofon i słuchawki (ewentualnie głośniki).
- System operacyjny MacOS 10.7 lub nowszy, Windows 7, 8, 10, Linux: Mint, Fedora, Ubuntu, RedHat.
- Przeglądarkę internetową: Chrome 30 lub nowszy, Firefox 27 lub nowszy, Edge 12 lub nowszy, Safari 7 lub nowsze.
- Dostęp do internetu. Zalecane parametry przepustowości łącza: min. 5 Mbps - upload oraz min. 10 Mbps - download, zarezerwowane w danym momencie na pracę zdalną w czasie rzeczywistym. Umożliwi to komfortową komunikację pomiędzy uczestnikami, a trenerem.
- Link umożliwiający dostęp do szkolenia jest aktywny przez cały czas jego trwania, do końca zakończenia danego etapu szkolenia. Każdy uczestnik będzie mógł użyć go w dowolnym momencie trwania szkolenia.

## Kontakt



**Artur Kowalewski**

**E-mail** [szkolenia@notebookmaster.pl](mailto:szkolenia@notebookmaster.pl)

**Telefon** (+48) 573 436 635