



Angielski w sprzedaży: profesjonalna komunikacja i negocjacje handlowe (60h, kurs indywidualny online)

Numer usługi 2026/01/30/136122/3296154

9 000,00 PLN brutto
 9 000,00 PLN netto
 150,00 PLN brutto/h
 150,00 PLN netto/h

CAMBRIDGE
 SCHOOL OF
 ENGLISH SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚ
 CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

168 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 60:00 h
- 📅 25.02.2026 do 31.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Języki / Angielski
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów sprzedaży, account managerowie oraz specjaliści ds. rozwoju biznesu, którzy w codziennej pracy kontaktują się z klientem zagranicznym. Usługa skierowana jest do osób na poziomie min. B1/B2, potrzebujących specjalistycznej terminologii handlowej i płynności w negocjacjach.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	24-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	60
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie przez uczestnika zaawansowanych kompetencji komunikacyjnych w języku angielskim w obszarze procesów sprzedażowych, obejmujących prezentację oferty, techniki negocjacyjne, obsługę obiekcji oraz budowanie długofalowych relacji biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje ofertę produktową firmy z wykorzystaniem języka korzyści (FAB).	Opisuje min. 3 kluczowe cechy produktu i przekłada je na konkretne korzyści dla klienta.	Prezentacja
Formułuje profesjonalną ofertę handlową w formie pisemnej.	Redaguje e-mail ofertowy zawierający call-to-action oraz kluczowe warunki współpracy.	Prezentacja
Argumentuje zasadność wyboru danej usługi podczas rozmowy sprzedażowej.	Wymienia i uzasadnia co najmniej 3 przewagi konkurencyjne firmy w dialogu z klientem.	Wywiad ustrukturyzowany
Odpiera obiekcje klienta dotyczące ceny lub terminów realizacji.	Stosuje min. 2 techniki reframingu lub izolacji obiekcji w odpowiedzi na zastrzeżenia klienta.	Wywiad ustrukturyzowany
Proponuje alternatywne rozwiązania w procesie negocjacji (trade-offs).	Wskazuje ustępstwa, które jest w stanie poczynić w zamian za konkretne korzyści od klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Inicjuje relację biznesową podczas networkingu (Small Talk).	Stosuje zwroty podtrzymujące rozmowę i dokonuje autoprezentacji zawodowej (min. 2 minuty).	Wywiad swobodny
Wyjaśnia warunki finansowe, w tym systemy rabatowe i terminy płatności.	Precyzyjnie opisuje strukturę kosztów i warunki inkasa w oparciu o cennik.	Test teoretyczny
Planuje strukturę profesjonalnej prezentacji handlowej.	Tworzy logiczny konspekt prezentacji od otwarcia (hook) do domknięcia (close).	Prezentacja
Rozwiązuje sytuacje konfliktowe wynikające z reklamacji klienta.	Dobiera odpowiednie zwroty łagodzące napięcie i proponuje ścieżkę naprawczą.	Wywiad ustrukturyzowany

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

Kurs jest skierowany do osób, które chcą nauczyć się języka angielskiego na wybranym poziomie (zgodnie z CEFR). Oferuje kompleksową naukę języka na wybranym poziomie.

Szkolenie realizowane jest w jednostkach zegarowych tj. 1 godzina szkolenia = 60 minut.

Szkolenie w formie indywidualnej tj. całkowicie dopasowanej do potrzeb kursanta m.in. w zakresie terminów spotkań.

Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym realizowane są w terminach ustalonych z klientem i rozpisanych w harmonogramie.

Walidacja szkolenia - walidacja w formie dwuczłonowej - zdalnej w czasie rzeczywistym /(audyt ustny) oraz zdalnej (test online) zostanie przeprowadzona na ostatnim spotkaniu,

Zajęcia realizowane są **w trybie ciągłym** tj. spotkania w harmonogramie nie zawierają przerwy.

Przykładowy program szkolenia

1. **Business Networking:** Nawiązywanie kontaktów, Small Talk w sprzedaży.
2. **Product & Service Presentation:** Opisywanie cech, zalet i korzyści (język korzyści).
3. **Sales Funnel & Prospecting:** Terminologia związana z lejkiem sprzedażowym.
4. **Effective Negotiations:** Strategie negocjacyjne, ustępstwa i domykanie sprzedaży.
5. **Handling Objections:** Profesjonalne odpieranie argumentów klienta.
6. **E-mail Communication:** Tworzenie ofert, follow-upów i profesjonalnej korespondencji.
7. **Financials in Sales:** Omawianie cenników, rabatów i warunków płatności.
8. **Cross-selling & Up-selling:** Techniki zwiększania wartości koszyka zakupowego.
9. **Customer Success & Complaints:** Obsługa reklamacji i budowanie lojalności.
10. **Sales Meetings & Pitching:** Symulacje spotkań handlowych i prezentacji typu "elevator pitch".

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 1

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Harmonogram szkolenia zostanie ustalony bezpośrednio z zapisanym Uczestnikiem	Adrian Kosmala	25-02-2026	10:00	12:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Kosmala

Lektor języka angielskiego biznesowego (Business English Trainer) z ponad 10-letnim stażem pracy.

Doświadczenie w sektorze B2B: Przeprowadzenie ponad 5000 godzin dydaktycznych w ramach kursów językowych dla klientów korporacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem departamentów sprzedaży, marketingu oraz kadry zarządzającej (C-level).

Specjalizacja branżowa: Ekspert w prowadzeniu szkoleń z zakresu Sales English. Realizował projekty szkoleniowe dla międzynarodowych korporacji z branży IT, finansowej oraz produkcyjnej, skupiając się na technikach negocjacyjnych, prezentacjach handlowych oraz psychologii sprzedaży w kontekście międzykulturowym.

Wykształcenie i certyfikaty: Absolwent Filologii Angielskiej (specjalność metodyczna). Posiada międzynarodowy certyfikat trenera języka biznesowego (np. LCCI FTBE – Further Certificate for Teachers of Business English) oraz uprawnienia egzaminatora dla certyfikatów językowych (np. Cambridge English, TELC).

Sukcesy i efektywność: * Opracowanie i wdrożenie autorskiego programu "English for Sales Professionals", który pomógł zespołom handlowym zwiększyć konwersję w kontaktach z klientami z USA i Wielkiej Brytanii.

Przygotowanie ponad 100 kursantów do skutecznego prowadzenia procesów sprzedażowych na rynkach zagranicznych, potwierdzone pozytywnymi audytami kompetencji językowych po zakończeniu usług.

Kompetencje miękkie i cyfrowe: Biegła znajomość narzędzi do edukacji zdalnej (Zoom, MS Teams, Miro, Kahoot), pozwalająca na prowadzenie angaż

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały przesyłane przez lektora w trakcie całego szkolenia

Platformy e-learningowe:

- Cambridge AI Speech Tutor Pro
- Cambridge Conversation Trainer
- Cambridge Online Tutor

Warunki techniczne

Student musi mieć dostęp do internetu o parametrach minimum 2 mbps download/upload oraz urządzenie elektroniczne (z systemem Windows, MacOS, iOS lub Android) z kamerką i mikrofonem.

Zalecane przeglądarki to:

Komputer stacjonarny / laptop: Chrome, Firefox lub Edge (najnowsze wersje)

Mobilny iOS (12.2+): Safari Mobile

Mobilny Android (6.0+): Chrome Mobile

Uwaga: IE i starsze przeglądarki EDGE nie są obsługiwane.

Kontakt



Monika Kujawiak

E-mail monika.kujawiak@cambridge.com.pl

Telefon (+48) 732 920 294