



Petra Consulting
Sylwia Petryna

★★★★★ 4,8 / 5

592 oceny

Sprzedawanie bez sprzedawania – kurs dla branży rozwojowej

Numer usługi 2026/01/31/5795/3298366

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.04.2026 do 15.04.2026

1 820,40 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

113,78 PLN brutto/h

92,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Program adresujemy do wszystkich, którzy chcą się nauczyć efektywnej sprzedaży. Zachęcamy do udziału przede wszystkim trenerów, coachów, mentorów, osoby pracujące w firmach szkoleniowych, consultingowych oraz pracowników działów sprzedaży. Program przeznaczony jest dla każdego, kto stawia na rozwój kompetencji zawodowych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	13-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Usługa "Sprzedawanie bez sprzedawania" przygotowuje uczestników do umiejętnego prowadzenia procesów sprzedażowych, poznania skutecznych metod m.in. szczupłego zarządzania - pull instead of push (ssania zamiast nacisku) oraz tworzenia ofert, które sprzedają się zarówno dla klienta indywidualnego jak i korporacyjnego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady tworzenia ofert zgodnie z potrzebami klienta.	1. Czyta ze zrozumieniem zapytania ofertowe. 2. Sporządza ofertę zgodnie z wytycznymi. 3. Posiada wiedzę na temat wyceny usług trenerskich.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje oferty sprzedażowe zgodnie z poznanymi zasadami.	1. Uczestnik rozróżnia kluczowe zasady sprzedaży i ofertowania. 2. Charakteryzuje etapy potrzeb rozwojowych. 3. Definiuje grupy docelowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Moduł 1. Mój stosunek do słowa SPRZEDAŻ.

- indywidualna „mapa świata” klienta i sprzedawcy
- sprzedaż jako: relacja, komunikacja, transfer emocji, odpowiedź na realny problem klienta
- najczęstsze blokady wobec sprzedaży
- różnica między **sprzedawaniem** a **pomaganiem w podjęciu decyzji**
- sprzedaż jako element tożsamości eksperta / trenera / mentora / coacha

Moduł 2. Istota „sprzedawania bez sprzedawania”- ludzie lubią kupować.

- kluczowa zasada: „*Ludzie lubią kupować, ale nie lubią, gdy im się coś sprzedaje*” (Daniel Pink)
- współczesny rynek: nadpodaż ofert, świadomy, wybierający klient, konkurencja o uwagę, nie o cenę
- mechanizm decyzji zakupowych
- storytelling sprzedażowy:
- język klienta

- społeczny dowód słuszności: reguły wpływu Cialdiniego, autorytet, fakty, przykłady, testimoniale
- 4 etapy budowania relacji

Moduł 3. Skuteczna sprzedaż F2F.

- sprzedaż F2F (face 2 face) jako rozmowa, nie prezentacja
- model komunikacji
- zaczynanie od **DLACZEGO** (WHY)
- język korzyści:
- przekształcanie problemu w rozwiązanie:
- jednorazowa transformacja klienta:
- systemy reprezentacji i dopasowanie języka do rozmówcy

Moduł 4. Tworzenie ofert dla korporacji i ofertowanie na zapytanie.

- różnice między: ofertą indywidualną (B2C, F2F, H2H), ofertą dla firm i korporacji, ofertą dotacyjną (projekty UE)
- jak sprzedajemy usługi rozwojowe w organizacjach
- etapy badania potrzeb szkoleniowych
- definiowanie grup docelowych
- efekty usług rozwojowych
- podział szkoleń
- oferta jako odpowiedź na zapytanie

Szkolenie kończy się walidacją prowadzoną przez walidatora (rozdzielczość funkcji z osobą trenera).

Metody pracy: wykład z prezentacją, rozmowa na żywo, chat, praca indywidualna i w grupach.

Program adresujemy do wszystkich, którzy chcą się nauczyć efektywnej sprzedaży, a przede wszystkim do: trenerów, coachów, mentorów, osób pracujące w firmach szkoleniowych, consultingowych oraz pracowników działów sprzedaży.

Warunki organizacyjne:

1. Szkolenie obejmuje 16 godzin dydaktycznych (bez przerw), **1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych. Przerwy realizowane są zgodnie z harmonogramem.**
2. Forma szkolenia online, w czasie rzeczywistym wykorzystuje:
 - komputer z dostępem do internetu (po stronie klienta), z narzędziami on-line zaplanowanymi do realizacji zdalnej usługi rozwojowej (zoom)
 - dzielenie ekranu – z widokiem wszystkich uczestników spotkania
 - materiały/ prezentacja widoczna dla każdego uczestnika spotkania

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1. Mój stosunek do słowa SPRZEDAŻ - cz.1	Sylvia Petryna	14-04-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 9 Moduł 1. Mój stosunek do słowa SPRZEDAŻ - cz.2	Sylvia Petryna	14-04-2026	10:15	11:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 9 Moduł 2. Istota „sprzedawania bez sprzedawania”- ludzie lubią kupować - cz.1	Sylwia Petryna	14-04-2026	12:00	13:30	01:30
4 z 9 Moduł 2. Istota „sprzedawania bez sprzedawania”- ludzie lubią kupować - cz.2	Sylwia Petryna	14-04-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 9 Moduł 3. Skuteczna sprzedaż F2F - cz.1	Sylwia Petryna	15-04-2026	08:30	10:00	01:30
6 z 9 Moduł 3. Skuteczna sprzedaż F2F - cz.2	Sylwia Petryna	15-04-2026	10:15	11:45	01:30
7 z 9 Moduł 4. Tworzenie ofert dla korporacji i ofertowanie na zapytanie - cz.1	Sylwia Petryna	15-04-2026	12:00	13:30	01:30
8 z 9 Moduł 4. Tworzenie ofert dla korporacji i ofertowanie na zapytanie - cz.2	Sylwia Petryna	15-04-2026	14:00	15:15	01:15
9 z 9 Walidacja	-	15-04-2026	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 820,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

113,78 PLN

Koszt osobogodziny netto

92,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Petryna

Założycielka i CEO Petra Consulting, którą prowadzi z sukcesem od ponad 20 lat. Jest właścicielką jedynej na kraj licencji oraz autorką Szkoły Mentorów i Trenerów w międzynarodowej certyfikacji. Prowadzi też Akademię Coachingu w certyfikacji VCC.

Zrealizowała projekty edukacyjne na ponad 100 mln zł. W procesie inkubacji wsparła ponad 500 podmiotów gospodarczych. Od wielu lat wspiera w rozwoju biznesu trenerów, mentorów i coachów. Jest certyfikowaną coachką ICF i mediatorką. Współautorka 5 książek w certyfikacji VCC oraz książki „My name is Woman... BiznesWoman”.

Od wielu lat wspiera osoby w dążeniu do samorealizacji, inicjując projekty rozwojowe i dotacyjne, prowadząc mentoringi grupowe i indywidualne, tworząc przestrzeń dla rozwoju biznesu.

Dzięki jej firmie już setki osób zostało przeprowadzonych przez proces certyfikacji jako coach / trener / mentor. A jako praktyk metody Kaizen, nieustannie optymalizuje działania nie tylko biznesowe i sprzedażowe, ale również procesy w ramach prowadzonych certyfikowanych szkół.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt w postaci PDF + materiały ćwiczeniowe.

Warunki techniczne

Warunki uczestnictwa dla usługi zdalnej:

- **szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym** - daje to możliwość na interakcję z trenerem oraz pozostałymi uczestnikami kursu
- każda osoba uczestnicząca w szkoleniu powinna posiadać **działający komputer z mikrofonem** (wskazana kamera internetowa)
- **stabilne połączenie z Internetem** - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego – nie mniejsze niż 3 MG/s
- niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów – przeglądarka **Mozilla Firefox/Chrome/Opera/Explorer**
- okres ważności linku umożliwiające uczestnictwo online – to dzień odbywania szkolenia.

Kontakt



Sylwia Petryna



E-mail biuro@petraconsulting.pl

Telefon (+48) 507 057 730