



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

Numer usługi 2026/02/09/136122/3317848

9 000,00 PLN brutto  
 9 000,00 PLN netto  
 150,00 PLN brutto/h  
 150,00 PLN netto/h  
 125,00 PLN cena rynkowa ⓘ

CAMBRIDGE  
 SCHOOL OF  
 ENGLISH SPÓŁKA Z  
 OGRANICZONĄ  
 ODPOWIEDZIALNOŚ  
 CIĄ

★★★★☆ 4,3 / 5

154 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 60 h

📅 23.03.2026 do 01.10.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Języki / Angielski
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	1
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-03-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	60
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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 przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 1</b> Harmonogram szkolenia zostanie ustalony bezpośrednio z zapisanym Uczestnikiem	Adrian Kosmala	23-03-2026	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](mailto:monika.kujawiak@cambridge.com.pl)

**Telefon** (+48) 732 920 294