



Centrum Szkoleń
Sebastian Wrona

★★★★★ 4,6 / 5

23 oceny

Kurs przedstawiciel handlowy wraz z prawem jazdy kategorii B.

Numer usługi 2026/02/13/51939/3333307

📍 Starachowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 76 h

📅 16.03.2026 do 21.05.2026

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

76,32 PLN brutto/h

76,32 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Osoby pragnące rozpocząć swoją karierę w sprzedaży, lub pogłębić posiadaną wiedzę w tej dziedzinie.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	11-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	76
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 przygotowuje uczestników do pracy jako skuteczni przedstawiciele handlowi, rozwijając umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne i obsługi klienta.

Usługa ta pozwala nabyć niezbędne narzędzie do pracy przedstawiciela handlowego jakim jest prawo jazdy kat.B.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży oraz etapy procesu sprzedażowego.	Uczestnik rozróżnia skuteczne techniki sprzedaży i negocjacyjne, definiuje etapy procesu sprzedażowego oraz charakteryzuje ich rolę w budowaniu relacji z klientem.	Test teoretyczny
Organizuje prezentacje produktów, monitoruje negocjacje i planuje działania sprzedażowe.	Uczestnik organizuje prezentacje, planuje działania sprzedażowe, kontroluje przebieg negocjacji, monitoruje postępy i uzasadnia wybór działań sprzedażowych.	Test teoretyczny
Zna przepisy ruchu drogowego.	Uczestnik zna przepisy ruchu drogowego i potrafi je stosować	Test teoretyczny
Potrafi prowadzić samochód osobowy.	Uczestnik potrafi bezpiecznie, z zachowaniem przepisów ruchu drogowego i techniki prowadzenia pojazdu poruszać się samochodem osobowym.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Wprowadzenie do handlu i obsługi klienta

- Definicja roli przedstawiciela handlowego.
- Zasady profesjonalnej obsługi klienta.

Techniki sprzedażowe i negocjacyjne

- Skuteczne techniki sprzedażowe.
- Umiejętność negocjowania warunków handlowych.

Proces sprzedaży i planowanie działań

- Etapy procesu sprzedażowego.
- Planowanie działań sprzedażowych.

Obsługa klienta na wysokim poziomie

- Budowanie pozytywnego doświadczenia klienta.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami.

Budowanie relacji handlowych

- Zasady budowania trwałych relacji z klientem.
- Komunikacja interpersonalna.

Prezentacja produktów i usług

- Techniki prezentacji oferty handlowej.
- Tworzenie atrakcyjnych argumentów sprzedażowych.

Zarządzanie czasem w pracy handlowca

- Planowanie czasu pracy.
- Ważność zadań.

Praca w zespole handlowym

- Rola przedstawiciela handlowego w zespole.
- Współpraca z innymi działami firmy.

Podstawy marketingu i reklamy

- Zasady marketingu w sprzedaży.
- Wykorzystanie narzędzi reklamowych.

Przepisy ruchu drogowego. Poznanie znaków drogowych, pierwszeństwa przejazdu przez skrzyżowania oraz zachowania się w stosunku do innych uczestników ruchu drogowego.

Praktyczna nauka jazdy samochodem osobowym. Poznanie zasad bezpiecznego, z zachowaniem przepisów ruchu drogowego i techniki prowadzenia pojazdu poruszania się samochodem osobowym.

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	5 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	76,32 PLN
Koszt osobogodziny netto	76,32 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- Podręcznik dla kandydatów na kierowców kat. B
- Dostęp do testów na prawo jazdy
- Materiały szkoleniowe dla przedstawiciela handlowego w formie drukowanej lub elektronicznej.
- Opłatę za pierwszy egzaminy z części teoretycznej i praktycznej prawa jazdy.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik musi wykazać się dobrym stanem zdrowia i przejść badania lekarskie dla kandydatów dla kierowców.

Adres

ul. Eugeniusza Kwiatkowskiego 4
27-200 Starachowice
woj. świętokrzyskie

Kurs odbywa się na terenie Starachowic, jak i miast ościennych w których odbywają się egzaminy na prawo jazdy.

Kontakt



SEBASTIAN WRONA

E-mail sebastianwrona@onet.pl

Telefon (+48) 667 705 599