



usługa rozwojowa dot. Komunikacji, negocjacji i zarządzania emocjami w pracy sprzedawcy

Numer usługi 2026/02/26/15085/3363851

3 420,00 PLN brutto
3 420,00 PLN netto
190,00 PLN brutto/h
190,00 PLN netto/h
128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

CENTRUM
NAUCZANIA "LET'S
GO" Nazwa
skrótowa CN " LET'S
GO" KACPRZAK
MIROSLAWA

📍 Aleksandrowo
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna

★★★★★ 4,7 / 5

🕒 18:00 h

95 ocen

📅 20.08.2026 do 27.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	sprzedawcy i doradcy handlowi, pracownicy działu obsługi klienta, właściciele i menedżerowie firm handlowych, osoby pracujące w bezpośrednim kontakcie z klientem (B2B i B2C).
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	19-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji komunikacyjnych, negocjacyjnych oraz umiejętności zarządzania emocjami w pracy sprzedawcy. Uczestnicy nabędą praktyczne umiejętności w zakresie: skutecznej komunikacji z klientem,

prowadzenia rozmów handlowych i negocjacji cenowych,
 radzenia sobie ze stresem i presją sprzedażową,
 reagowania na trudne sytuacje i obiekcje klientów,
 budowania długofalowych relacji z klientami.
 Efektem szkolenia będzie zwiększenie efektywności sprzedaży oraz poprawa jakości

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia zasady skutecznej komunikacji i negocjacji w pracy sprzedawcy oraz mechanizmy powstawania stresu.	omawia etapy procesu komunikacji - identyfikuje bariery komunikacyjne - wymienia techniki negocjacyjne - opisuje mechanizmy stresu i reakcji emocjonalnych - wskazuje sposoby reagowania na obiekcje	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje techniki skutecznej komunikacji w rozmowie sprzedażowej.	przygotowuje argumentację - reaguje na presję cenową - stosuje techniki obrony ceny - dąży do rozwiązania win-win	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje techniki zarządzania emocjami i radzenia sobie ze stresem.	rozpoznaje własne reakcje emocjonalne - stosuje techniki obniżania napięcia - zachowuje profesjonalizm w sytuacji konfliktowej - adekwatnie reaguje na trudnego klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik buduje profesjonalne relacje z klientem i kontroluje emocje w sytuacjach stresowych.	wykazuje empatię i kulturę komunikacji - utrzymuje opanowanie pod presją - przyjmuje informację zwrotną - współpracuje w grupie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 realizowane będzie w jednej grupie szkoleniowej w formie stacjonarnej. Łączna liczba godzin szkolenia zawiera 18 h dydaktycznych zajęć praktycznych (1 h dydaktyczna = 45 minut). Zajęcia będą miały charakter warsztatowy. Po każdym 2 h zajęć przewidywana jest przerwa -15 minut , nie wliczana do czasu zajęć. Program szkolenia obejmuje następujące zagadnienia :

Moduł 1: Komunikacja w sprzedaży (6 h)

- Proces komunikacji i bariery komunikacyjne
- Style komunikacyjne w pracy sprzedawcy
- Aktywne słuchanie i pytania pogłębiające
- Komunikacja werbalna i niewerbalna
- Budowanie relacji z klientem

Moduł 2: Negocjacje handlowe (6 h)

- Etapy negocjacji
- Techniki negocjacyjne
- Obrona ceny i reagowanie na presję rabatową
- Praca z obiekcjami
- Symulacje rozmów handlowych

Moduł 3: Zarządzanie emocjami i stresem (6 h)

- Źródła stresu w pracy sprzedawcy
- Mechanizmy reakcji emocjonalnych
- Techniki kontroli emocji
- Asertywność w relacjach z klientem
- Trudny klient – strategie reagowania

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Komunikacja w sprzedaży	Agata Beck-Tkaczow	20-08-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 17 przerwa	Agata Beck-Tkaczow	20-08-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 17 Komunikacja w sprzedaży	Agata Beck-Tkaczow	20-08-2026	10:45	11:30	00:45
4 z 17 Komunikacja w sprzedaży	Agata Beck-Tkaczow	21-08-2026	09:00	10:30	01:30
5 z 17 przerwa	Agata Beck-Tkaczow	21-08-2026	10:30	10:45	00:15
6 z 17 Komunikacja w sprzedaży	Agata Beck-Tkaczow	21-08-2026	10:45	11:30	00:45
7 z 17 Negocjacje handlowe	Agata Beck-Tkaczow	22-08-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 17 przerwa	Agata Beck-Tkaczow	22-08-2026	10:30	10:45	00:15
9 z 17 Negocjacje handlowe	Agata Beck-Tkaczow	22-08-2026	10:45	12:15	01:30
10 z 17 przerwa	Agata Beck-Tkaczow	22-08-2026	12:15	13:00	00:45
11 z 17 Negocjacje handlowe	Agata Beck-Tkaczow	22-08-2026	13:00	14:30	01:30
12 z 17 Zarządzanie emocjami i stresem	Agata Beck-Tkaczow	26-08-2026	09:00	10:30	01:30
13 z 17 przerwa	Agata Beck-Tkaczow	26-08-2026	10:30	10:45	00:15
14 z 17 Zarządzanie emocjami i stresem	Agata Beck-Tkaczow	26-08-2026	10:45	11:30	00:45
15 z 17 Zarządzanie emocjami i stresem	Agata Beck-Tkaczow	27-08-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 17 przerwa	-	27-08-2026	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 17 Obserwacja w warunkach rzeczywistych - ćwiczenia	-	27-08-2026	11:00	11:45	00:45

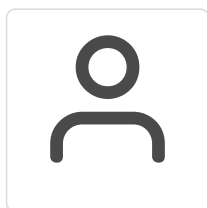
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 420,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 420,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agata Beck- Tkaczow

Doświadczenie zawodowe: Psycholog, Coach, Trener Odporności Psychiczej, Konsultant HR

- Sesje coachingowe
- Przeprowadzanie szkoleń, warsztatów, webinarów z komunikacji, wypalenia zawodowego, walki zestresem itp. W ostatnich 3 latach przeprowadziła 24 szkolenia warsztatowe
- Prowadzenie wykładów na studiach podyplomowych
- Udział w konferencjach
- Prowadzenie social mediów: Instagram & Facebook

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymają materiały do ćwiczeń warsztatowych

Informacje dodatkowe

Adres

ul. Gdańska 8
86-022 Aleksandrowo
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MIROŚŁAWA KACPRZAK

E-mail cn.centrum@gmail.com

Telefon (+48) 513 104 504