



Future Consulting
Monika Ornal-Olech

★★★★★ 4,7 / 5

164 oceny

Psychologia decyzji i nowoczesne modele sprzedaży – neuronauka, reguły wpływu, storytelling i model Challenger w budowaniu relacyjnej komunikacji sprzedażowej

Numer usługi 2026/02/27/150920/3368369

📍 Lublin / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.04.2026 do 25.04.2026

1 920,00 PLN brutto

1 920,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- handlowców i doradców sprzedaży B2B i B2C
- przedstawicieli handlowych pracujących z klientem biznesowym
- osób odpowiedzialnych za obsługę i pozyskiwanie klientów
- menedżerów sprzedaży rozwijających kompetencje zespołów handlowych

W szczególności dla osób, które chcą zwiększyć skuteczność rozmów sprzedażowych poprzez lepsze zrozumienie procesu decyzyjnego klienta, wykorzystanie mechanizmów psychologicznych i neuronaukowych w sprzedaży, budowanie relacji z klientem, stosowanie storytellingu oraz komunikowanie wartości produktu w sposób edukacyjny i perswazyjny.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

06-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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 „Psychologia decyzji i nowoczesne modele sprzedaży – neuronauka, reguły wpływu, storytelling i model Challenger w budowaniu relacyjnej komunikacji sprzedażowej” przygotowuje do samodzielnego prowadzenia rozmów sprzedażowych z uwzględnieniem psychologicznych i neuronaukowych mechanizmów oraz samodzielnego budowania relacji z klientem, konstruowania narracji sprzedażowej opartej na historiach oraz prezentowania wartości produktu poprzez edukowanie klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje proces decyzyjny klienta i własną argumentację z uwzględnieniem działania Systemu 1 i Systemu 2.	Rozróżnia mechanizmy decyzyjne klienta i wskazuje ich zastosowanie w sprzedaży.	Test teoretyczny
Projektuje komunikację sprzedażową z wykorzystaniem zasad neurosprzedaży.	Konstruuje komunikaty sprzedażowe zgodne z zasadami neurosprzedaży.	Prezentacja
Konstruuje zdania i argumenty sprzedażowe wykorzystujące wprowadzone reguły wpływu społecznego.	Dobiera właściwe reguły wpływu do określonych sytuacji handlowych.	Debata ustrukturyzowana
Analizuje proces budowania relacji sprzedażowej z uwzględnieniem mechanizmów lubienia, podobieństwa i wzajemności.	Rozróżnia mechanizmy budowania relacji z klientami.	Test teoretyczny
Projektuje narrację sprzedażową z wykorzystaniem zasad storytellingu i historii klientów.	Konstruuje historie sprzedażowe opisujące wartość produktu w oparciu o przykłady klientów.	Prezentacja
Konstruuje komunikaty sprzedażowe prezentujące wartość produktu z zastosowaniem podejścia Challenger – edukowania i poszerzania perspektywy klienta.	Dobiera komunikaty edukujące klienta i uzasadnia ich wpływ na postrzeganie wartości produktu.	Debata ustrukturyzowana

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

-> Szkolenie jest adresowane głównie do osób, które:

- posiadają doświadczenie w pracy sprzedażowej lub obsłudze klienta
- mają podstawową znajomość procesów sprzedaży
- są gotowe do udziału w ćwiczeniach praktycznych i symulacjach rozmów

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną (45 minut).

-> Ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Zaznacza się jednak, że łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

-> Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Program:

1. Podstawa handlowca – czynniki skuteczności sprzedaży

Opis treści:

- rola postawy i przekonań handlowca w procesie sprzedaży
- mindset sprzedażowy a skuteczność komunikacji
- wprowadzenie do perswazji w sprzedaży

Elementy ćwiczeniowe:

- omówienie i informacja zwrotna od trenera

Ilość godzin: 1h

2. Proces decyzyjny klienta i drogi wpływu

Opis treści:

- umysł świadomy i nieświadomy w decyzjach zakupowych
- decyzje emocjonalne i racjonalne
- System 1 i System 2 Kahnemana w sprzedaży

Elementy ćwiczeniowe:

- omówienie wniosków i informacja zwrotna

Ilość godzin: 1h

3. Neurosprzedaż – mechanizmy działania mózgu klienta

Opis treści:

- heurystyki i skróty poznawcze w sprzedaży
- zasada KISS i uproszczona komunikacja handlowa
- torowanie jako budowanie świadomości klienta
- prowadzenie klienta do decyzji zakupowej

Elementy ćwiczeniowe:

- projektowanie prostych komunikatów sprzedażowych zgodnych z zasadą KISS
- układanie zdań sprzedażowych prowadzących klienta do decyzji
- omówienie i informacja zwrotna trenera

Ilość godzin: 2h

4. Reguły wpływu społecznego w komunikacji handlowej**Opis treści:**

- model wpływu społecznego Cialdiniego
- autorytet, społeczny dowód słuszności, kontrast, niedostępność
- łączenie reguł wpływu w argumentacji handlowej

Elementy ćwiczeniowe:

- układanie zdań sprzedażowych z użyciem konkretnych reguł wpływu
- projektowanie argumentacji handlowej dla różnych sytuacji sprzedażowych
- opcjonalnie symulacje rozmów sprzedażowych
- omówienie i informacja zwrotna

Ilość godzin: 3h

5. Warsztat komunikacji sprzedażowej – projektowanie i doskonalenie przekazu**Opis treści:**

- tworzenie komunikatów sprzedażowych dopasowanych do procesu decyzyjnego klienta
- świadome stosowanie reguł wpływu w rozmowie handlowej

Elementy ćwiczeniowe:

- projektowanie pełnych komunikatów sprzedażowych do realnych sytuacji zawodowych uczestników
- układanie zdań i argumentów sprzedażowych
- prezentacja komunikatów na forum grupy
- omówienie, korekta i informacja zwrotna trenera oraz grupy

Ilość godzin: 1h

6. Budowanie relacji – sprzedaż relacyjna jako podstawa kontaktu**Opis treści:**

- mechanizmy budowania lubienia i sympatii w sprzedaży,
- wizerunek handlowca i system „swój – obcy”,
- podobieństwo, ingracjacja i inne sposoby wzmacniania relacji,
- zasada wzajemności i konsekwencji w procesie sprzedaży.

Elementy ćwiczeniowe:

- analiza przykładów zachowań budujących i osłabiających relację,
- układanie zdań i komunikatów wzmacniających sympatię i podobieństwo,
- omówienie i informacja zwrotna trenera dotycząca stylu komunikacji uczestników.

Ilość godzin: 3h

7. Storytelling w sprzedaży – perswazja narracyjna**Opis treści:**

- znaczenie historii w procesie podejmowania decyzji przez klienta,
- elementy i struktura dobrej historii sprzedażowej,
- wykorzystanie cytatu w narracji sprzedażowej,
- „przemycanie” idei i rozwiązań w opowieściach sprzedażowych.

Elementy ćwiczeniowe:

- projektowanie historii sprzedażowych dotyczących produktu lub usługi,
- układanie zdań narracyjnych opisujących doświadczenia klientów,
- prezentacja historii na forum grupy,
- omówienie i informacja zwrotna trenera oraz uczestników.

Ilość godzin: 3h

8. Model sprzedaży Challenger – handlowiec jako nauczyciel klienta

Opis treści:

- rola handlowca jako edukatora i doradcy klienta,
- poszerzanie horyzontów klienta i kwestionowanie jego założeń,
- dostarczanie wartości przed przedstawieniem oferty,

Elementy ćwiczeniowe:

- konstruowanie komunikatów edukujących klienta o nowych możliwościach,
- układanie zdań pokazujących wartość produktu poprzez zmianę perspektywy klienta,
- symulacje krótkich wypowiedzi typu „uczę klienta nowego spojrzenia”,
- omówienie, korekta i informacja zwrotna trenera.

Ilość godzin: 2h

Walidacja efektów uczenia się: test końcowy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Podstawa handlowca – czynniki skuteczności sprzedaży	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 15 Proces decyzyjny klienta i drogi wpływu	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 15 Neurosprzedaż – jak działa mózg klienta cz.1	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	10:30	11:15	00:45
4 z 15 Przerwa	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	11:15	11:45	00:30
5 z 15 Neurosprzedaż – jak działa mózg klienta cz. 2	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	11:45	12:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 Reguły wpływu społecznego w komunikacji handlowej cz.1	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	12:30	14:00	01:30
7 z 15 Przerwa	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 15 Reguły wpływu społecznego w komunikacji handlowej cz.2	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	14:30	15:15	00:45
9 z 15 Warsztat komunikacji sprzedażowej – projektowanie i doskonalenie przekazu	Michał Kassin - Lenik	11-04-2026	15:15	16:00	00:45
10 z 15 Budowanie relacji – sprzedaż relacyjna jako podstawa kontaktu	Michał Kassin - Lenik	25-04-2026	09:00	11:15	02:15
11 z 15 Przerwa	Michał Kassin - Lenik	25-04-2026	11:15	11:45	00:30
12 z 15 Storytelling w sprzedaży – perswazja narracyjna	Michał Kassin - Lenik	25-04-2026	11:45	14:00	02:15
13 z 15 Przerwa	Michał Kassin - Lenik	25-04-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 Model sprzedaży Challenger – handlowiec jako nauczyciel klienta	Michał Kassin - Lenik	25-04-2026	14:30	15:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Walidacja efektów uczenia się: test końcowy (test/rozmowa na żywo/czat)	-	25-04-2026	15:45	16:00	00:15

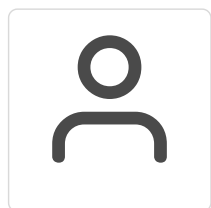
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Kassin - Lenik

Trener i manager z ponad 20-letnim doświadczeniem w sprzedaży B2B i B2C oraz zarządzaniu rozproszonymi strukturami handlowymi. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu technik sprzedaży, neurosprzedaży, psychologii decyzji zakupowych, budowania wartości produktu, obrony ceny, standardów obsługi klienta oraz rozwoju kompetencji managerskich.

Doświadczenie trenerskie zdobywał m.in. jako Trener, Coach i Mentor sprzedaży w EFL – Europejski Fundusz Leasingowy, gdzie projektuje i realizuje szkolenia sprzedażowe i managerskie oraz wspiera wdrożenia systemów sprzedażowych. Prowadził ogólnopolskie projekty rozwojowe w strukturach Cyfrowy Polsat oraz mPunkt Polska, w tym wdrożenia standardów obsługi klienta i programów podnoszących efektywność sprzedaży.

Pełnił funkcje Dyrektora Handlowego i Zarządzającego oraz Kontrolera Zarządzania w Leroy Merlin Polska, odpowiadając za wyniki sprzedażowe, budżety, controlling i rozwój zespołów.

Pracuje metodami warsztatowymi i coachingiem on-the-job, opierając szkolenia na praktycznych przykładach i mierzalnych efektach biznesowych. Magister ekonomii (UMCS w Lublinie), studia podyplomowe: Informatyka w Zarządzaniu.

Trener posiada odpowiednie do rodzaju i zakresu świadczonych usług doświadczenie zawodowe, nabyte w ciągu ostatnich 5 lat od daty publikacji usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- prezentacja szkoleniowa (PDF)
- arkusze ćwiczeń i scenariusze rozmów sprzedażowych.
- arkusze ćwiczeń do projektowania historii sprzedażowych i komunikatów relacyjnych,
- przykłady historii klientów i modeli narracji sprzedażowej.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz przystąpienie do testu końcowego.

Informacje dodatkowe

Ujęte godziny są godzinami dydaktycznymi - 1h = 45 min.

Nie pasuje Ci termin szkolenia? Skontaktuj się z nami!

Telefon: 731 791 691

Mail: kontakt@future-consulting.pl

Usługa zwolniona jest z podatku VAT jeśli uczestnik uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych*, w przeciwnym wypadku należy do ceny netto doliczyć 23% VAT. *Wg rozporządzenia Ministra Finansów z dnia z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701).

Adres

Lublin 109/-
20-832 Lublin
woj. lubelskie

Szkolenie będzie realizowane w sali konferencyjnej Hotelu Focus Centrum Konferencyjne.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Kondas

E-mail kontakt@future-consulting.pl

Telefon (+48) 601 847 454

