



Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

102 oceny

„Booking Power: Jak sprzedawać wartość i widoczność w świecie Otonoclegi” - 2 część

Numer usługi 2026/03/01/33629/3370646

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 09.04.2026 do 09.04.2026

1 350,00 PLN brutto

1 350,00 PLN netto

192,86 PLN brutto/h

192,86 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Pracownicy, którzy codziennie mierzą się z odmową, argumentem „za drogo” i porównywaniem do gigantów typu Booking.com.

- **Dział Sprzedaży i Pozyskiwania Klientów (Sales/Acquisition):**
 - Handlowcy (field & inside sales), których celem jest „łowienie” nowych obiektów i przekonywanie ich do wejścia na portal.
 - Osoby, które muszą umieć sprzedać **wizję zysku**, a nie tylko tabelkę z cennikiem abonamentu.
- **Dział Obsługi Klienta i Utrzymania (Customer Success/Retention):**
 - Osoby odpowiedzialne za odnawianie abonamentów. Ich wyzwaniem jest udowodnienie klientowi, że portal „zarobił na siebie” przez ostatni rok.
 - To oni muszą radzić sobie z „mistrzami narzekania” i budować relację, która przetrwa próbę czasu.
- **Account Managerowie:**
 - Opiekunowie kluczowych kont (duże ośrodki, sieci apartamentów), którzy pełnią rolę doradców biznesowych i sprzedają najwyższe pakiety premium.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

08-04-2026

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestników zaawansowanych kompetencji w zakresie profesjonalnej obsługi klienta, budowania autorytetu doradcy oraz psychologii sprzedaży relacyjnej. Uczestnik nauczy się, jak projektować doświadczenie klienta (Customer Journey) w standardzie Premium, co przełoży się na wzrost wskaźnika powracalności klientów oraz zwiększenie sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Bezpośredni uczestnicy szkolenia (Twój "uczeń") To zespół Twojego klienta – ludzie, którzy codziennie mierzą się z odmową, argumentem „za drogo” i porównywaniem do gigantów typu Booking.com. Dział Sprzedaży i Pozyskiwania Klientów (Sales/Acquisition): Handlowcy (field & inside sales), których celem jest „łowienie” nowych obiektów i przekonywanie ich do wejścia na portal. Osoby, które muszą umieć sprzedać wizję zysku, a nie tylko tabelkę z cennikiem abonamentu. Dział Obsługi Klienta i Utrzymania (Customer Success/Retention): Osoby odpowiedzialne za odnawianie abonamentów. Ich wyzwaniem jest udowodnienie klientowi, że portal „zarobił na sobie” przez ostatni rok. To oni muszą radzić sobie z „mistrzami narzekania” i budować relację, która przetrwa próbę czasu. Account Managerowie: Opiekunowie kluczowych kont (duże ośrodki, sieci apartamentów), którzy pełnią rolę doradców biznesowych i sprzedają najwyższe pakiety premium.	Obserwację trenera podczas scenek symulacyjnych (odgrywanie ról: specjalista – klient). Case study – analiza trudnych sytuacji sprzedażowych. Test wiedzy / Quiz na zakończenie szkolenia, sprawdzający znajomość technik perswazyjnych i standardów obsługi.	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 I: Język Korzyści i Autorytet Doradcy

Przestań sprzedawać „miejsce na liście”, zacznij sprzedawać „pełny obiekt w niskim sezonie”.

- **Detoks słowny:** Eliminujemy zwroty osłabiające ofertę („może warto spróbować”, „zobaczmy, czy zadziała”). Zastępujemy je językiem pewności: „to rozwiązanie zapewni Panu widoczność u 50 000 turystów miesięcznie”.
- **Skuteczna argumentacja:** Jak opisać funkcje portalu (filtry, pozycjonowanie, pakiety), by właściciel widział realne rezerwacje i zysk, a nie tylko fakturę za abonament.
- **Opieka po sprzedaży (Success Fee):** Jak dbać o klienta po zakupie abonamentu (telefon z audytem ogłoszenia, optymalizacja zdjęć), by czuł, że portal realnie walczy o jego gości.

MODUŁ II: Pancerz na obiekcje i trudne rozmowy

Jak reagować, gdy właściciel mówi: „Booking mi wystarczy” lub „U konkurencji ogłoszenie jest tańsze”.

- **Szczepionka sprzedażowa:** Jak edukować klienta o jakości Twojego ruchu i kaloryczności zapytań, zanim w ogóle padnie pytanie o cenę pakietu.
- **Obsługa „Właściciela Sceptyka”:** Jak z klasą rozbroić niechęć do technologii i zyskać szacunek u osób, które „od 20 lat prowadzą pensjonat i nie potrzebują internetu”.
- **Metoda odwróconej reklamacji:** Jak zamienić pretensję o „brak telefonów” w profesjonalną lekcję poprawy oferty, budując jeszcze silniejszą więź i lojalność klienta.

MODUŁ III: Finalizacja i Sprzedaż Rozwiązań Premium (Upselling)

Domykanie sprzedaży abonamentów bez poczucia „wciskaczstwa”.

- **Domknięcie „Na Eksperta”:** Jak skutecznie sprzedać najwyższy pakiet wyróżnień lub abonament roczny, pokazując to jako jedyną drogę do pokonania lokalnej konkurencji.
- **Pokonywanie lęku przed „NIE”:** Zrozumienie, że jeśli nie zaproponujesz klientowi pozycjonowania, to jego oferta zginie na 10. stronie, a on nie zarobi (Twoja propozycja to pomoc, a nie koszt).
- **Technika Rezerwacji Relacji:** Jak zaplanować odnowienie abonamentu już przy jego zakupie („Ustawimy automatyczne przypomnienie przed wysokim sezonem, żeby nikt nie zajął Pana miejsca w top wynikach?”).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 „Booking Power: Jak sprzedawać wartość i widoczność w świecie Otonoclegi” - 2 część”	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	09-04-2026	09:00	15:45	06:45
2 z 2 Walidacja efektów kształcenia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	09-04-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	192,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	192,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK

Dyrektor merytoryczny Brian Tracy Polska. Doświadczony, certyfikowany trener biznesu, dyplomowany coach, psycholog, wykładowca uczelni wyższych oraz praktyk biznesu. Certyfikowany praktyk „Kodu emocji”.

Współtwórczyni książki „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydała m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy.

Współautorka książki Sięgaj dalej dedykowanej dla handlowców, trenerów i coachów, a także autorka licznych publikacji branżowych (np. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysy Biznesu”).

Międzynarodowy, akredytowany trener Brian Tracy International (Master Class Business Trainer).

Występowała na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy, Mateusz Grzesiak czy Jacek Walkiewicz.

Autorka innowacyjnych metod i narzędzi menedżerskich oraz sprzedażowych.

Pracuje m.in. z zarządami firm, średnią i wyższą kadrą menedżerską, przedsiębiorcami, specjalistami, handlowcami oraz tysiącami osób zainteresowanymi swoim rozwojem.

Twórca projektów i programów rozwojowych, podnoszących wzrost sprzedaży i efektywności pracy u wielu klientów korporacyjnych.

Jest wykładowcą w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (SWPS)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Co uczestnicy otrzymają w ramach szkolenia?

Na zajęciach pojawi się pakiet narzędziowy, który sprawi, że wiedza nie zostanie w wirtualnej sali szkoleniowej, ale „pójdzie” z uczestnikiem do biura:

1. "Niezbędnik Lidera" (Workbook):

2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów:

- Gotowy algorytm rozmowy z klientem.
- Zwroty proasertywne ułatwiające stawianie granic bez urazy rozmówcy.

3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

- Wnioski z ćwiczeń dotyczących tonacji głosu – uczestnik dowie się, jak jest odbierany i co powinien skorygować w swojej autoprezentacji.

4. Dostęp do „Banku Rozwiązań Konfliktów - stworzonego na zajęciach”:

- Zbiór opracowanych podczas warsztatu rozwiązań dla realnych problemów (case studies), z którymi borykają się uczestnicy w swojej codziennej pracy.

5. Certyfikat:

- Dokument potwierdzający nabycie praktycznych umiejętności.

Adres

ul. Nałęczowska 18/156

20-701 Lublin

woj. lubelskie

Siedziba firmy Otonoclegi

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Korpacka-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpacka.pl

Telefon (+48) 502 517 417