



Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

102 oceny

„Booking Power: Jak sprzedawać wartość i widoczność w świecie Otonoclegi” - 3 część

Numer usługi 2026/03/01/33629/3370647

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 07.05.2026 do 07.05.2026

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

06-05-2026

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: Psychologia Gospodarza – Zrozumieć biznes ukryty w emocjach

Sprzedaż abonamentu zaczyna się tam, gdzie kończy się rozmowa o „liczbie kliknięć”.

- **Kwalifikacje Nowej Ery:** Dlaczego bycie „handlowcem od reklam” to dziś za mało? Rola **Opiekuna Obłożenia** i Partnera Strategicznego.
- **Mapa potrzeb właściciela:** Dlaczego klienci z nami zostają? (bezpieczeństwo finansowe, przewaga nad sąsiadem, prestiż bycia w „topce”).
- **Empatia w B2B:** Jak badania nad relacjami w biznesie potwierdzają, że właściciel kupuje abonament od człowieka, któremu ufa, a nie od „portalu”.

MODUŁ II: Standard "Partner Touch" – Projektowanie ścieżki doświadczenia klienta

Customer Journey: Od pierwszego „Dzień dobry” do odnowienia subskrypcji.

- **Savoir-vivre w relacjach biznesowych:** Protokół rozmowy telefonicznej i spotkania. Budowanie autorytetu poprzez konkret i profesjonalną strukturę wypowiedzi.
- **Efekt Pierwszego i Ostatniego Wrażenia:** Dlaczego pierwsze 30 sekund rozmowy o ofercie i ostatnie 3 minuty przed wystawieniem faktury decydują o lojalności klienta na lata.
- **Lingwistyka Pewności:** Usuwanie „słownych wirusów” (np. „postaramy się o zasięgi”, „może coś wpadnie”, „jakoś to będzie”) na rzecz języka konkretnych wyników i eksperckiej troski o zysk klienta.

MODUŁ III: Aktywne Słuchanie i Diagnostyka Obiektu

Nie oferuj abonamentu – zaoferuj rozwiązanie problemu pustych pokoi.

- **Metody kreowania potrzeb:** Jak poprzez mądre pytania o sezonowość i obłożenie sprawić, by właściciel sam zrozumiał, że bez pakietu premium traci pieniądze.
- **Gwarancja Zrozumienia:** Parafraza i odzwierciedlenie (np. „Rozumiem, że najbardziej zależy Panu na zapelnieniu terminów w marcu?”) jako narzędzia budowania głębokiego zaufania i autorytetu.
- **Relacja vs. Transakcja:** Prawo pośredniego działania – jak dbanie o sukces klienta (np. darmowa porada dot. zdjęć) „samo” domyka sprzedaż najwyższych abonamentów.

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” - 3 część”	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	07-05-2026	09:00	15:45	06:45
2 z 2 Walidacja efektów kształcenia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	07-05-2026	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