

Możliwość dofinansowania

„Booking Power: Jak sprzedawać wartość i widoczność w świecie Otonoclegi” - 4 część”

Numer usługi 2026/03/01/33629/3370650



CENTRUM BIZNESOWYCH
Inspiracji

Centrum Biznesowych Inspiracji Patrycja Korpacka-Błaszczuk



5,0 / 5
189 ocen

1 350,00 PLN

brutto

1 350,00 PLN

netto

192,86 PLN

brutto/h

192,86 PLN

netto/h

225,33 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 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.
- Minimalna liczba uczestników
4
- Maksymalna liczba uczestników
12
- Data zakończenia rekrutacji
21-05-2026
- 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 i metody 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.	Obserwację trenera podczas scenek symulacyjnych (odgrywanie ról: specjalista – klient).	
Osoby, które muszą umieć sprzedać wizję zysku, a nie tylko tabelkę z cennikiem abonamentu.	Case study – analiza trudnych sytuacji sprzedażowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
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.	Test wiedzy / Quiz na zakończenie szkolenia, sprawdzający znajomość technik perswazyjnych i standardów obsługi.	
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.		

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 mówić o „liczbie odsłon”, zacznij mówić o „telefonach, które dzwonią”.

- **Skuteczna argumentacja:** Jak opisać działanie algorytmów i pozycjonowania, by właściciel widział pełne obłożenie w niskim sezonie, a nie tylko fakturę do opłacenia.
- **Filary opieki po sprzedaży:** Jak dbać o gospodarza między odnowieniami abonamentu (telefon z audytem oferty, podpowiedzi dotyczące cen, budowanie relacji „Partner, a nie tylko portal”).

MODUŁ II: Pancierz na obiekcje i „Trudnych Gospodarzy”

Jak reagować, gdy klient mówi: „Za drogo” lub „Na innym portalu mam to samo za darmo”.

- **Szczepionka sprzedażowa:** Jak edukować właściciela o jakości Twojego ruchu (konkretni turyści, a nie „zbieracze kliknięć”), zanim w ogóle zapyta o cenę abonamentu.
- **Obsługa „Gospodarza-Sceptyka” i „Ważniaka”:** Jak z klasą rozbroić niechęć do nowinek technologicznych i zyskać szacunek u osób, które od lat „wiedzą lepiej, jak się wynajmuje”.
- **Metoda odwróconej reklamacji:** Jak zamienić pretensję o brak zapytań w okazję do wspólnej optymalizacji oferty i sprzedaży wyższego pakietu wyróżnień.

MODUŁ III: Finalizacja i Sprzedaż Rozwiązań Premium (Upselling)

Domykanie sprzedaży abonamentów bez poczucia „bycia akwizytorem”.

- **Zamykanie na korzyść:** Jak skutecznie domknąć sprzedaż pakietu premium, pokazując go jako inwestycję, która zwraca się już po pierwszej rezerwacji.
- **Pokonywanie lęku przed odmową:** Pamiętaj – jeśli nie zaproponujesz klientowi wyróżnienia oferty, on zniknie na 20. stronie wyników, a Ty nie pomożesz mu zarobić (Twoja oferta to ratunek, a nie wydatek).
- **Technika ciągłości:** Jak zaplanować kolejny krok rezerwacyjny („Ustawimy od razu przypomnienie o wyróżnieniu na ferie, żeby konkurencja nie zajęła Panu miejsca w top wynikach?”).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 „Booking Power: Jak sprzedawać wartość i widoczność w świecie Otonoclegi” - 4 część"	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	22-05-2026	09:00	15:45	06:45
2 z 2 Walidacja efektów kształcenia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	22-05-2026	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 Michaelem 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 kadrami menedżerską, przedsiębiorcami, specjalistami, handlowcami oraz tysiącami osób zainteresowanymi swoim rozwojem.

Twórcza 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