



Konsultant ds. sprzedaży w świecie zrównoważonego rozwoju

Numer usługi 2026/03/05/198100/3383359

3 270,00 PLN brutto

3 270,00 PLN netto

102,19 PLN brutto/h

102,19 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

INSTYTUCJA LEVEL
UP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 20.04.2026 do 30.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, które chcą rozwijać kompetencje w zakresie nowoczesnej sprzedaży z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju oraz odpowiedzialnego biznesu. Usługa przeznaczona jest dla osób pracujących lub planujących rozwój zawodowy w obszarze sprzedaży, obsługi klienta oraz doradztwa biznesowego.

W szczególności szkolenie adresowane jest do:

- handlowców, doradców sprzedaży i specjalistów ds. sprzedaży,
- pracowników działów obsługi klienta i marketingu,
- przedsiębiorców oraz osób prowadzących działalność gospodarczą,
- osób planujących rozwój kariery w obszarze sprzedaży i doradztwa,
- osób zainteresowanych wdrażaniem zasad zrównoważonego rozwoju w procesach sprzedażowych i relacjach z klientami.

Szkolenie jest również odpowiednie dla osób, które chcą poszerzyć swoją wiedzę na temat odpowiedzialnej sprzedaży, budowania długoterminowych relacji z klientami oraz komunikowania wartości związanych ze zrównoważonym rozwojem w działalności biznesowej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

27-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

32

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do świadomego i profesjonalnego pełnienia roli konsultanta ds. sprzedaży poprzez rozwinięcie wiedzy oraz praktycznych umiejętności niezbędnych do skutecznego prowadzenia procesów sprzedażowych i budowania długofalowych relacji z klientami. Uczestnicy poznają kluczowe etapy procesu sprzedaży oraz zasady profesjonalnej komunikacji z klientem w oparciu o podejście doradcze i partnerskie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje rolę konsultanta ds. sprzedaży oraz etapy procesu sprzedaży.	Uczestnik wymienia główne zadania konsultanta i podstawowe etapy procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje podstawowe techniki sprzedaży i negocjacji w kontakcie z klientem.	Uczestnik prezentuje wybrane techniki sprzedaży i sposoby prowadzenia rozmowy z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje cyfrowe narzędzia wspierające proces sprzedaży.	Uczestnik wskazuje przykłady narzędzi cyfrowych i ich zastosowanie w pracy konsultanta.	Wywiad swobodny
Uczestnik prezentuje produkt lub usługę oraz zna podstawowe formalności sprzedażowe.	Uczestnik przygotowuje krótką prezentację produktu/usługi i wskazuje podstawowe wymogi formalne sprzedaży.	Prezentacja

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

Numer modułu	Nazwa modułu/Tematyka	Liczba godz. zajęć teoretycznych	Liczba godz. zajęć praktycznych
1	Wprowadzenie do pracy konsultanta ds. sprzedaży w kontekście zrównoważonego rozwoju	2	2
2	Proces sprzedaży i budowanie relacji z klientem	2	4
3	Techniki sprzedaży i negocjacji	3	3
4	Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta	2	4
5	Prezentacja produktów i usług	3	3
6	Prawo i formalności w sprzedaży	2	2

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 270,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 270,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

102,19 PLN

Koszt osobogodziny netto

102,19 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KATARZYNA JANICKA

Jestem wykwalifikowanym trenerem z wykształceniem wyższym magisterskim w zakresie pedagogiki oraz pracy socjalnej. Ukończyłam także studia podyplomowe z resocjalizacji i socjoterapii, uzupełnione przygotowaniem pedagogicznym. Posiadam dodatkowe kwalifikacje zdobyte podczas specjalistycznych szkoleń, m.in. Treningu Umiejętności Społecznych (TUS), szkolenia specjalizacyjnego z zakresu organizacji jednostek pomocy społecznej oraz kursu „Organizator Społeczności Lokalnej” i kursu Terapeuty Zajęciowego. Moje doświadczenie zawodowe łączy pracę administracyjno-biurową, w tym bardzo dobrą obsługę pakietu MS Office oraz kasy fiskalnej, z praktyką w pracy z ludźmi i prowadzeniu działań edukacyjnych. W pracy szczególną wagę przywiązuję do empatii, indywidualnego podejścia do uczestników oraz budowania atmosfery sprzyjającej rozwojowi i zdobywaniu nowych kompetencji. Nieustannie rozwijam swoje kwalifikacje zawodowe – obecnie kształcę się w zakresie doradztwa zawodowego, co pozwala mi poszerzać ofertę edukacyjną oraz jeszcze skuteczniej wspierać osoby w planowaniu ich ścieżki zawodowej i osobistej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, które będą wspierały proces uczenia się oraz umożliwią utrwalenie zdobytej wiedzy po zakończeniu szkolenia. Materiały zostaną udostępnione po szkoleniu lub w jego trakcie (np. poprzez czat lub wiadomość e-mail).

W skład materiałów szkoleniowych mogą wchodzić:

- prezentacja szkoleniowa zawierająca najważniejsze zagadnienia omawiane podczas zajęć,
- materiały merytoryczne i opracowania dotyczące tematyki szkolenia,
- zestaw praktycznych wskazówek i narzędzi do wykorzystania w pracy zawodowej,
- ćwiczenia i karty pracy wspierające utrwalenie zdobytej wiedzy,
- dodatkowe materiały edukacyjne lub linki do źródeł pogłębiających omawiane zagadnienia.

Materiały będą dostępne w formie plików elektronicznych (np. PDF) i przekazane uczestnikom drogą mailową lub za pośrednictwem platformy wykorzystywanej podczas szkolenia, tj. Microsoft Teams.

Warunki techniczne

Uczestnik szkolenia powinien dysponować następującymi warunkami technicznymi umożliwiającymi udział w usłudze realizowanej w formie zdalnej w czasie rzeczywistym:

- komputer, laptop lub urządzenie mobilne z dostępem do Internetu,

- stabilne łącze internetowe umożliwiające udział w wideokonferencji,
- zainstalowana lub dostępna w przeglądarce aplikacja **Microsoft Teams**,
- sprawny mikrofon oraz – opcjonalnie – kamera internetowa umożliwiająca aktywny udział w szkoleniu,
- aktualna przeglądarka internetowa (np. Chrome, Edge, Firefox) lub zainstalowana aplikacja Teams,
- możliwość odbioru materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. pliki PDF).

Przed rozpoczęciem szkolenia uczestnik otrzyma link umożliwiający dołączenie do spotkania w aplikacji Microsoft Teams. Zaleca się wcześniejsze sprawdzenie połączenia internetowego oraz działania mikrofonu i kamery.

Kontakt



DOMINIKA DANIELAK-BIEDUL

E-mail kursy@instytucjalevelup.pl

Telefon (+48) 733 500 467