

SANDLER™

Szkolenie "KLINIKA INNOWACYJNEJ SPRZEDAŻY SANDLERA® DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI" - cz. I

Numer usługi 2026/03/10/26255/3393593

6 027,00 PLN brutto
 4 900,00 PLN netto
 143,50 PLN brutto/h
 116,67 PLN netto/h
 169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Sandler Training
 Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 289 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 18.03.2026 do 15.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	doradcy w branży nieruchomości, menedżerowie sprzedaży, właściciele firm, osoby zainteresowane podniesieniem swoich kompetencji w zakresie sprzedaży i budowania innowacyjnej relacji.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie prowadzi do rozwoju kompetencji w zakresie budowania relacji z Klientem w niestandardowy sposób, w oparciu o komunikację wprost, wywierania wpływu na innych ludzi bez przeciągania liny, a także wykorzystywania siedmiu etapów „nowego” systemu sprzedaży w rozmowie handlowej opartego na modelu Sandler Selling System®.

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
Charakteryzuje zasady Systemu Sprzedaży Sandlera	określa siedem etapów „nowego” systemu sprzedaży w rozmowie handlowej	Test teoretyczny
	wskazuje różnice w sposobach i technikach sprzedaży	Test teoretyczny
Wskazuje najważniejsze pułapki i zagrożenia relacji handlowej	charakteryzuje psychologiczne gry klientów w procesie współpracy	Test teoretyczny
	wskazuje techniki sprzedaży SSS	Test teoretyczny
Identyfikuje założenia narzędzia diagnostycznego Extended DISC.	definiuje kim jest jego klient w kontekście rozpoznania jego typu osobowości	Test teoretyczny
	charakteryzuje sztukę dostrojenia do klienta	Wywiad swobodny
Buduje relacje z klientami przy pozyskaniu oraz prezentacji nieruchomości	opisuje techniki parafrazy, klaryfikacji i parafrazy kierunkowej	Test teoretyczny
	wskazuje elementy techniki dowartościowania i odwartościowania	Test teoretyczny
	stosuje „Historie z drugiej ręki	Wywiad swobodny
Zadaje pytania w odpowiednim kierunku i we właściwym celu, aby utrzymać kontrolę nad spotkaniem z klientem	wskazuje elementy „Techniki Wprost”	Test teoretyczny
	charakteryzuje taktyki zadawania pytań, a także związane z nimi trzy kierunki odwracania oraz „Techniki odraczenia”	Test teoretyczny
Wywiera wpływ na klienta, aby ten otwierał się na jego argumentację i stosował się do ustaleń odnoszących się do przebiegu spotkania	opisuje „Strategię Negatywnego Odwracania” „Prawo do NIE”,	Test teoretyczny
	wskazuje elementy kontraktowania ustaleń z klientami i zabezpieczanie uzgodnień.	Test teoretyczny

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 do:**

- Agentów, których codzienna praca opiera się na kontakcie z klientami, ale mają wrażenie, że utarte schematy przestają działać. Rynek zmienia się dynamicznie, a klienci coraz częściej unikają standardowych rozmów sprzedażowych. Szkolenie pomoże przełamać rutynę i podejść do sprzedaży w zupełnie nowy sposób.
- Managerów Sprzedaży, którzy zarządzają zespołem handlowców i wiedzą, jak trudne jest utrzymanie wysokiej motywacji, skuteczności i wyników w szybko zmieniającym się środowisku. Klinika Innowacyjnej Sprzedaży Sandlera pokaże, jak usprawnić procesy sprzedażowe i stworzyć zespół, który osiąga sukcesy na każdym etapie pracy z klientem.
- Właścicieli firm, którzy wiedzą, jak kluczowa jest skuteczna sprzedaż. Jednak utrzymanie przewagi w obliczu rosnącej konkurencji i zmieniających się oczekiwań klientów może być wyzwaniem. Szkolenie pomoże zbudować strategię sprzedaży, która przełoży się na realne wyniki i rozwój firmy.

Program usługi to w praktyce **trening sprzedażowy**, ułożony w proces, w którym pomiędzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Przez cały proces uczestnikom towarzyszyć będzie aplikacja Improver, która nie pozwoli zapomnieć o poruszanych zagadnieniach podczas sesji szkoleniowej. Będzie też wymuszać aktywności, które pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Program oparty jest na modelu „Sandler Selling System” (wdrażanych wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie)

SANDLER SELLING SYSTEM & EXTENDED DISC

1. Standardowy proces sprzedaży i pseudobiznesowa relacja między klientem a doradcą/agentem – najważniejsze pułapki i zagrożenia relacji handlowej;
2. Psychologiczne gry klientów w procesie współpracy;
3. Alternatywny system sprzedaży – podstawowe założenia Sandler Selling System;
4. Badanie typologii osobowości w oparciu o Extended DISC;
5. Kim jest twój klient? Umiejętność rozpoznania typu osobowości;
6. Jak komunikować się z innymi? Sztuka dostrojenia.

BUDOWANIE RELACJI (POZYSKANIE I PREZENTACJA)

1. Budowanie innowacyjnej relacji z prospektem – praca z wykorzystaniem parafrazy, dowartościowania, odwartościowania, czy techniki Tarzana;
2. Odkrywanie intencji prospekta – praca z wykorzystaniem klaryfikacji i parafrazy kierunkowej;
3. Wywieranie wpływu na innych - H2R, czyli historia z drugiej ręki;
4. Jak pracować z obiekcjami? Symulacja rozmowy o wątpliwościach prospekta - trening umiejętności.

ZADAWANIE PYTAŃ

1. Sztuka wprowadzania trudnych tematów - technika Wprost;
2. Jak bronić się przed darmowym konsultingiem? Taktyki zadawania pytań - trzy kierunki odwracania;
3. Technika odraczania;
4. Zadawanie pytań w rozmowie biznesowej - trening umiejętności.

ZMIANA PRZEKONAŃ & KONTRAKTOWANIE

1. Jak zmienić przekonania prospekta? Strategia Negatywnego Odwracania, czyli sztuka mądrego zniechęcania;
2. Prawo do NIE i dystans do własnej oferty;
3. Zarządzanie procesem zakupu poprzez kontraktowanie i zabezpieczanie działań;
4. Zabezpieczanie uzgodnień z klientem;
5. Symulacje biznesowe - trening umiejętności.

METODOLOGIA

Program oparty o metodykę Sandlera to nie jednorazowe szkolenie, nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, ale kompleksowy system (proces) edukacyjny, którego rezultatem jest trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta (tzw. kulturze sprzedażowej).

Dzięki rozłożeniu całego procesu w czasie, zróżnicowanej metodologii, stałemu monitoringowi i permanentnemu wsparciu merytorycznemu, „nowa” wiedza sprzedażowa jest przez uczestników lepiej przyswajana i szybciej staje się częścią ich repertuaru zachowań.

Filozofia programów **SANDLER SELLING SYSTEM** opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów sprzedaży, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu. System Sandlera poddaje w wątpliwość dotychczasowe rozważania na temat:

- Co i jak powinien w rzeczywistości kontrolować sprzedawca w rozmowie z klientem?
- Jakie są etapy i zadania w kontakcie handlowym?
- Jakich technik i metod budowania relacji z klientem powinien używać handlowiec, a z czego powinien zrezygnować?
- Jak powinien postrzegać rolę swoją i klienta w relacji handlowej?
- Jak zbuduje osobisty komfort pracy?

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 60 min. sesję są wliczone do kosztu szkolenia.

Liczba godzin w podziale na zajęcia: praktyczne (21h) i teoretyczne: (21h).

Sposób organizacji walidacji:

Walidacja zostanie przeprowadzana w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji w oparciu o cały materiał, który przedstawiony i przećwiczony został w czasie zajęć. Uczestnicy w toku poszczególnych zjazdów ćwiczą w praktyce poznane zagadnienia i techniki, a w utrwaleniu poznanego materiału pozwala aplikacja Improver, do której mają dostęp przez cały czas trwania projektu. Test teoretyczny (12 pytań) ma na celu weryfikację wiedzy i umiejętności ze wszystkich zjazdów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 SANDLER SELLING SYSTEM & EXTENDED DISC (zagadnienia 1-3)	Michał Wleklík	18-03-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 13 przerwa	Michał Wleklík	18-03-2026	13:00	14:00	01:00
3 z 13 SANDLER SELLING SYSTEM & EXTENDED DISC (zagadnienie 4-6)	Michał Wleklík	18-03-2026	14:00	17:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 13 BUDOWANIE RELACJI - POZYSKANIE I PREZENTACJA (zagadnienia 1-2)	Michał Wleklík	19-03-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 13 przerwa	Michał Wleklík	19-03-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 13 BUDOWANIE RELACJI POZYSKANIE I PREZENTACJA (zagadnienia 3-4)	Michał Wleklík	19-03-2026	14:00	17:00	03:00
7 z 13 ZADAWANIE PYTAŃ (zagadnienia 1-2)	Michał Wleklík	24-03-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 13 przerwa	Michał Wleklík	24-03-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 13 ZADAWANIE PYTAŃ (zagadnienia 3-4)	Michał Wleklík	24-03-2026	14:00	17:00	03:00
10 z 13 ZMIANA PRZEKONAŃ & KONTRAKTOWA NIE (zagadnienia 1-3)	Michał Wleklík	15-04-2026	09:00	13:00	04:00
11 z 13 przerwa	Michał Wleklík	15-04-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 13 ZMIANA PRZEKONAŃ & KONTRAKTOWA NIE (zagadnienia 4-5)	Michał Wleklík	15-04-2026	14:00	15:30	01:30
13 z 13 walidacja	-	15-04-2026	15:30	16:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 027,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	143,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Wleklik

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego (Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Instytut Stosunków Międzynarodowych, specjalizacja Dyplomacja). Ukończył kurs Total Selling dla dyrektorów sprzedaży w ICAN Institute/Harvard Business Review Polska oraz Akademię Zarządzania Sprzedażą Sandler Training Polska.

Przez ponad 10 lat był menedżerem różnych zespołów sprzedażowych w biurze nieruchomości Lloyd Properties, a 6 z tych lat spędził jako dyrektor sprzedaży tej firmy. Od 2010 roku jest też doradcą ds. nieruchomości i prowadzi w tym zakresie niezależną działalność.

Od ponad 10 lat szkoli oraz doradza w zakresie zarządzania oraz sprzedaży na rynku pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (na rynku wtórnym).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy między zajęciami skierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- Podręcznik na licencji Sandler Training zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).
- Dostęp do **aplikacji mobilnej IMPROVER**, pełniącej funkcję "wirtualnego trenera/walidatora", który poprzez misje i quizy wyznacza zadania wdrożeniowe, waliduje i monitoruje wykorzystanie nowych umiejętności, a jednocześnie nagradza sukcesy i piętnuje zaniechania.

Informacje dodatkowe

Koszty kształcenia ustawicznego tj. szkolenia i studia podyplomowe finansowane w całości lub co najmniej w 70% ze środków publicznych są zwolnione z VAT (ustawa o podatku od towarów i usług, ustawa o finansach publicznych)

Koszty noclegu i dojazdu nie są wliczone w cenę usługi.

Adres

ul. Poloneza 87

02-826 Warszawa

woj. mazowieckie

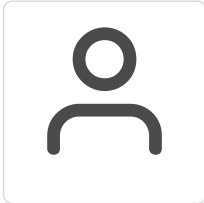
Arche Hotel Poloneza, ul. Poloneza 85a-87, 02-826 Warszawa.

Szkolenie 24 marca odbędzie się w siedzibie Sandler Training Polska ul. Łopuszańska 95, Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MAŁGORZATA BOGUSŁAWSKA

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018