



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
446 ocen

Szkolenie: Akademia Sprzedaży

Numer usługi 2026/03/12/10940/3400995

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 15.06.2026 do 17.06.2026

4 612,50 PLN brutto

3 750,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla tych, którzy zajmują się bezpośrednio lub pośrednio sprzedażą usług lub towarów.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	12-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	25
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Akademia Sprzedaży" przygotowuje uczestników do bycia profesjonalnym członkiem zespołu sprzedażowego lub samodzielnym sprzedawcą, poprzez budowanie kompletnej świadomości kompetencji sprzedażowych, rozwój i podniesienie umiejętności sprzedażowych oraz stworzenie własnego planu działań rozwojowych w danym obszarze sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie kompetencji oraz umiejętności sprzedażowych	• identyfikuje kompetencje sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje swoje słabe i mocne strony w obszarze sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje narzędzia sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia plan działań rozwojowych w obszarze sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• tworzy własny plan działań rozwojowych w obszarze sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy wiedzę sprzedażową	• buduje kompletną świadomość kompetencji sprzedażowych w danym obszarze biznesowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wzmacnia pewność siebie w kompetencjach sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• analizuje potrzeby Klientów oraz buduje relacje w sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia sprzedażowe	• wykorzystuje język korzyści i właściwą argumentację w procesie sprzedaży w swojej organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje się nastawieniem na realizację celu	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

1. Budowanie relacji w sprzedaży

Program:

- Oczekiwania Klientów w kontekście budowania relacji
- Co buduje zaufanie w sprzedaży/zwroty i zachowania
- Rozpoznawanie typów Klientów względem potrzeby bezpieczeństwa i zaufania (diagnoza)
- Dopasowanie behawioralne w skracaniu dystansu z Klientem (autoanaliza)
- Etykieta relacji w sprzedaży/od czego zacząć i jak się zachowywać na spotkaniu sprzedażowym

2. Analiza potrzeb Klienta

Program:

- Po co znać kategorie pytań i jak się przygotować do rozmowy z Klientem?
- Czym są pytania o wysokiej skuteczności
- Modele analizy potrzeb: SPIN/DPP/3P
- Aktywne słuchanie – jak to sprawnie robić?
- Sposoby na skuteczną komunikację i partnerski dialog z Klientem

3. Język korzyści i argumentacja w sprzedaży

Program:

- Co buduje dobry komunikat ofertowy?
- 4 (minimalne) składowe języka korzyści: potrzeba, cecha, zaleta, korzyść
- Wywieranie wpływu i perswazja w pigułce/6 reguł R. Cialdiniego i zwroty perswazyjne
- Mini Storytelling, czyli jak przekonać Klienta swoim doświadczeniem?
- Narzędzia do budowania argumentów sprzedażowych

4. Radzenie sobie z obiekcjami i asertywna postawa w relacjach z Klientem

Program:

- Co jest, a co nie jest obiekcją w sprzedaży i jak tym zarządzać?
- Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami
- Jak asertywnie zarządzać impasem w relacji z Klientem
- Reklamacje, wyrażanie odmiennych opinii i stawianie granic w rozmowie sprzedażowej
- Asertywna informacja zwrotna i partnerski dialog z Klientem

5. Umiejętność domykania sprzedaży

Program:

- Dlaczego nie udaje nam się domknąć sprzedaży?
- Kiedy przystępować do finalizacji sprzedaży?
- 6 popularnych technik zamykania sprzedaży
- Co zrobić, jeśli Klient jeszcze negocjuje? – popularne triki Klientów
- Obsługa posprzedażowa Klienta jako otwarcie nowej sprzedaży

INFORMACJE DODATKOWE

Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest dla osób, które zajmują się bezpośrednio lub pośrednio sprzedażą usług lub towarów. Brak dodatkowych wymagań.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **25 godziny dydaktycznych** (45 min.), w tym: **12 godzin stanowi część praktyczną, 12 godzin część teoretyczną, 45 min. walidację.** Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej.

Inne:

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do danej grupy szkoleniowej. Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Oczekiwanie Klientów w kontekście budowania relacji	Maciej Borejko	15-06-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 35 Co buduje zaufanie w sprzedaży/zwroty i zachowania	Maciej Borejko	15-06-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 35 Rozpoznawanie typów Klientów względem potrzeby bezpieczeństwa i zaufania (diagnoza)	Maciej Borejko	15-06-2026	10:30	11:00	00:30
4 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	15-06-2026	11:00	11:15	00:15
5 z 35 Dopasowanie behawioralne w skracaniu dystansu z Klientem (autoanaliza)	Maciej Borejko	15-06-2026	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 35 Etykieta relacji w sprzedaży/od czego zacząć i jak się zachowywać na spotkaniu sprzedażowym	Maciej Borejko	15-06-2026	12:00	12:30	00:30
7 z 35 Po co znać kategorie pytań i jak się przygotować do rozmowy z Klientem?	Maciej Borejko	15-06-2026	12:30	13:00	00:30
8 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	15-06-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 35 Czym są pytania o wysokiej skuteczności	Maciej Borejko	15-06-2026	14:00	14:30	00:30
10 z 35 Czym są pytania o wysokiej skuteczności	Maciej Borejko	15-06-2026	14:30	15:00	00:30
11 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	15-06-2026	15:00	15:15	00:15
12 z 35 Aktywne słuchanie – jak to sprawnie robić?	Maciej Borejko	15-06-2026	15:15	16:00	00:45
13 z 35 Sposoby na skuteczną komunikację i partnerski dialog z Klientem	Maciej Borejko	15-06-2026	16:00	16:30	00:30
14 z 35 Co buduje dobry komunikat ofertowy?	Maciej Borejko	16-06-2026	09:00	09:45	00:45
15 z 35 4 (minimalne) składowe języka korzyści: potrzeba, cecha, zaleta, korzyść	Maciej Borejko	16-06-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 35 Wywieranie wpływu i perswazja w pigułce/6 reguł R. Cialdiniego i zwroty perswazyjne	Maciej Borejko	16-06-2026	10:30	11:00	00:30
17 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	16-06-2026	11:00	11:15	00:15
18 z 35 Mini Storytelling, czyli jak przekonać Klienta swoim doświadczeniem ?	Maciej Borejko	16-06-2026	11:15	12:00	00:45
19 z 35 Narzędzia do budowania argumentów sprzedażowych	Maciej Borejko	16-06-2026	12:00	12:30	00:30
20 z 35 Co jest, a co nie jest obiekcją w sprzedaży i jak tym zarządzać?	Maciej Borejko	16-06-2026	12:30	13:00	00:30
21 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	16-06-2026	13:00	14:00	01:00
22 z 35 Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami	Maciej Borejko	16-06-2026	14:00	14:30	00:30
23 z 35 Jak asertywnie zarządzać impasem w relacji z Klientem	Maciej Borejko	16-06-2026	14:30	15:00	00:30
24 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	16-06-2026	15:00	15:15	00:15
25 z 35 Reklamacje, wyrażanie odmiennych opinii i stawianie granic w rozmowie sprzedażowej	Maciej Borejko	16-06-2026	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 35 Asertywna informacja zwrotna i partnerski dialog z Klientem	Maciej Borejko	16-06-2026	16:00	16:30	00:30
27 z 35 Dlaczego nie udaje nam się domknąć sprzedaży?	Maciej Borejko	17-06-2026	09:00	10:00	01:00
28 z 35 Kiedy przystępować do finalizacji sprzedaży?	Maciej Borejko	17-06-2026	10:00	11:00	01:00
29 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	17-06-2026	11:00	11:15	00:15
30 z 35 6 popularnych technik zamykania sprzedaży	Maciej Borejko	17-06-2026	11:15	13:00	01:45
31 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	17-06-2026	13:00	14:00	01:00
32 z 35 Co zrobić, jeśli Klient jeszcze negocjuje? – popularne triki Klientów	Maciej Borejko	17-06-2026	14:00	15:00	01:00
33 z 35 Przerwa	Maciej Borejko	17-06-2026	15:00	15:15	00:15
34 z 35 Obsługa posprzedażowa Klienta jako otwarcie nowej sprzedaży	Maciej Borejko	17-06-2026	15:15	16:30	01:15
35 z 35 Walidacja usługi	-	17-06-2026	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 612,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Borejko

Psycholog społeczny, trener biznesu, coach, absolwent programu MBA dla kadry HR. Akredytowany trener narzędzi Facet5 oraz SDI. Jest ekspertem i konsultantem ds. wystąpień publicznych, komunikacji, zarządzania i budowania efektywnych zespołów. Od ponad 10 lat związany z sektorem L&D. Twórca Indywidualnego Treningu Biznesowego. Wykładowca na kierunkach HR Biznes Partner (studia podyplomowe, Akademia Leona Koźmińskiego) oraz Zarządzanie kontaktami z klientami (Wyższa Szkoła Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodkowskiej). Posiada 18-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze HR. Specjalizuje się w badaniach kompetencji (AC/DC, przeglądy kompetencyjne, testy osobowości zawodowej, programy sukcesji, programy rozwojowe i coachingowe, zarządzanie zespołami oraz budowanie zespołów). Zdobył międzynarodowe doświadczenie korporacyjne jako starszy trener, partner biznesowy i menedżer. Maciej specjalizuje się w prowadzeniu projektów rozwojowych w obszarze umiejętności sprzedażowo-obługowych oraz warsztatów dedykowanych zarządzaniu zespołami i organizacjami. Specjalizuje się w doradztwie, coachingu oraz szkoleniach z zakresu sprzedaży i zarządzania sprzedażą, wystąpień publicznych, komunikacji, przywództwa oraz zarządzania efektywnością zespołów. Od 2021 roku przeprowadził 11 edycji szkoleń otwartych pod nazwą „Akademia Sprzedaży”. W latach 2021 – 2024 przeprowadził ponad 9 szkoleń zrealizowanych dla dużych firm, a w 2025 r. dwa dedykowane projekty z Akademii Sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

- Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Adres

al. Armii Ludowej 26

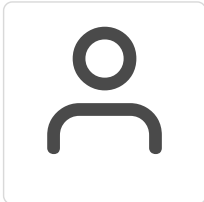
00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314