



## Skuteczna sprzedaż od A do Z – budowanie relacji i nowoczesne techniki handlowe w sektorze MŚP

Numer usługi 2026/03/26/30856/3438477

5 535,00 PLN brutto  
4 500,00 PLN netto  
325,59 PLN brutto/h  
264,71 PLN netto/h  
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

K8 Katarzyna  
Wojtasińska

★★★★★ 5,0 / 5

1 305 ocen

📍 Gliwice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 16.05.2026 do 17.05.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do pracowników oraz właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), w tym:

- Przedstawicieli handlowych i pracowników działów sprzedaży.
- Osob odpowiedzialnych za obsługę klienta w punktach stacjonarnych oraz sklepach internetowych.
- Specjalistów z branży usługowej i beauty (kosmetolodzy, fryzjerzy).
- Osób przygotowujących się do pracy w obszarze profesjonalnej sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

15-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

17

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

Usługa "Skuteczna sprzedaż od A do Z" przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia procesów sprzedażowych, budowania trwałych relacji z klientem oraz efektywnego stosowania zaawansowanych technik negocjacyjnych i komunikacyjnych w codziennej praktyce biznesowej.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>Wiedza:</b></p> <p>Definiuje etapy procesu sprzedaży oraz identyfikuje typy osobowości klientów.</p>	<p>Wymienia min. 5 etapów sprzedaży i 4 typy kolorystyczne klienta.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Rozpoznaje różnice między cechą, zaletą a korzyścią w prezentacji oferty.</p>	<p>Wyjaśnia schemat budowy języka korzyści na wybranym przykładzie.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p><b>Umiejętności/Doświadczenie:</b></p> <p>Stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań w celu zbadania potrzeb.</p> <p>Neutralizuje obiekcje klienta, używając metod asertywnych.</p>	<p>Formułuje 5 pytań otwartych diagnozujących potrzeby klienta.</p> <p>Przeprowadza symulację rozmowy, w której zbija 2 trudne obiekcje.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p><b>Kompetencje społeczne:</b></p> <p>Wykazuje postawę zorientowaną na budowanie długofalowej relacji z klientem.</p> <p>Zarządza emocjami w trudnych sytuacjach sprzedażowych.</p>	<p>Prezentuje rozwiązanie problemu klienta, dbając o standardy etyczne.</p> <p>Zachowuje spokój i profesjonalizm podczas odgrywanej scenki z "trudnym klientem".</p>	<p>Prezentacja</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje niewłączone do ZSK

#### Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

#### Informacje

# Program

Szkolenie prowadzone jest w godzinach zegarowych, przerwy wliczone są w czas trwania usługi, oraz szkolenie prowadzone jest w małej grupie. Osoba uczestnicząca w szkoleniu nie musi posiadać doświadczenia, gdyż prowadzący przekaże całą niezbędną wiedzę na szkoleniu.

Podział godzinowy: Teoria 5h / Praktyka 11h (Łącznie: 16h) / 1 h Walidacja

## Dzień 1 (8h): Fundamenty i psychologia sprzedaży

- Moduł 1: Autoprezentacja i odkrywanie potencjału sprzedawcy.
- Moduł 2: Komunikacja werbalna i niewerbalna w budowaniu relacji.
- Moduł 3: Analiza potrzeb klienta i techniki aktywnego słuchania.
- Moduł 4: Typologia kolorystyczna klientów (metoda diagnozy stylu zakupu).

## Dzień 2 (8h): Warsztat technik sprzedaży i radzenia sobie z trudnościami

- Moduł 5: Konstruowanie argumentacji w "języku korzyści" (model FAB).
- Moduł 6: Katalog obiekcji klienta i metody ich neutralizacji.
- Moduł 7: Techniki finalizacji sprzedaży (domykanie transakcji).
- Moduł 8: Symulacje sprzedażowe (role-play) i feedback trenera.

Szkolenie ma charakter warsztatowy (ponad 70% czasu to praktyka). Wykorzystywane metody to:

- Ćwiczenia indywidualne i grupowe.
- Analiza studiów przypadku (case studies).
- Scenki sprzedażowe z nagrywaniem i analizą materiału (opcjonalnie).
- Dyskusje moderowane oraz burza mózgów.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1	Anna Hetman	16-05-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 11 Przerwa	Anna Hetman	16-05-2026	13:00	13:30	00:30
3 z 11 Moduł 3	Anna Hetman	16-05-2026	13:30	15:30	02:00
4 z 11 Moduł 4	Anna Hetman	16-05-2026	15:30	17:00	01:30
5 z 11 Moduł 5	Anna Hetman	17-05-2026	09:00	11:00	02:00
6 z 11 Moduł 2	Anna Hetman	17-05-2026	11:00	13:00	02:00
7 z 11 Moduł 6	Anna Hetman	17-05-2026	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Przerwa	Anna Hetman	17-05-2026	13:00	13:30	00:30
9 z 11 Moduł 7	Anna Hetman	17-05-2026	13:30	15:30	02:00
10 z 11 Moduł 8	Anna Hetman	17-05-2026	15:30	17:00	01:30
11 z 11 Walidacja-test, obserwacja w warunkach rzeczywistych, prezentacja	-	17-05-2026	17:00	18:00	01:00

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	325,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	264,71 PLN
W tym koszt walidacji brutto	153,75 PLN
W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Anna Hetman

Ekspertka z ponad 15-letnim stażem zawodowym w obszarze przywództwa, zarządzania zespołami oraz budowania efektywności osobistej w biznesie. Licencjonowany Chief Wellbeing Officer oraz trener zintegrowanych modeli przywództwa. Swoje doświadczenie praktyczne zdobywała wspierając liderów i kadrę menedżerską w procesach transformacji, zarządzania zmianą oraz rozwijania odporności psychicznej jako kluczowej kompetencji biznesowej.

Od ponad 7 lat czynnie realizuje usługi rozwojowe (szkolenia, coaching, warsztaty) dla sektora MŚP oraz korporacyjnego. Specjalizuje się w metodologii opartej na psychologii biznesu, pomagając uczestnikom rozwijać:

- Kompetencje menedżerskie i przywódcze: budowanie autorytetu, delegowanie i egzekwowanie zadań.
- Odporność psychiczną (Mental Toughness): wdrażanie narzędzi zwiększających skuteczność działania pod presją.
- Zintegrowane modele przywództwa: łączenie skuteczności operacyjnej z dobrostanem (wellbeing) zespołu.
- Samoświadomość lidera: techniki budowania spokoju i stabilności w dynamicznym środowisku pracy.

Jej warsztaty charakteryzują się wysokim poziomem interaktywności (metodyka warsztatowa) oraz wykorzystaniem sprawdzonych narzędzi diagnostycznych. Posiada bogate portfolio zrealizowanych projektów szkoleniowych, potwierdzone wysokimi ocenami w systemie ewaluacji usług rozwojowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Wymogi:** Brak specjalistycznych wymagań. Zapewniamy materiały szkoleniowe, notesy i dostęp do flipchartów.
- **Zaliczenie:** Obecność na min. 80% zajęć oraz pozytywny wynik testu wiedzy lub ocena trenera na podstawie obserwacji podczas ćwiczeń praktycznych.

### Informacje dodatkowe

szkolenie jest zwolnione z podatku VAT na podstawie Par3. ust.1 pkt14 w rozporządzeniu MF z dnia 20.12.2013r.

## Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 1A/2

44-100 Gliwice

woj. śląskie

K8 Studio

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Katarzyna Wojtasińska**

**E-mail** [biuro@k8studio.pl](mailto:biuro@k8studio.pl)

**Telefon** (+48) 795 937 513