



Patryk Rakowski HG
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Deal Maker / Elevator Pitch – skuteczna sprzedaż, komunikacja, prezentowanie oferty, konstruowanie reklamy oraz przeciwdziałanie dyskryminacji, mobbingowi i stosowanie zasad równego traktowania w środowisku pracy.

Numer usługi 2026/03/29/198162/3444529

- 📍 Toruń
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 10:00 h
- 📅 17.08.2026 do 17.08.2026

2 800,00 PLN brutto
 2 800,00 PLN netto
 280,00 PLN brutto/h
 280,00 PLN netto/h
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> • licencjonowani agenci nieruchomości • agenci pracujący w biurach pośrednictwa • agenci niezależni / freelancerzy • pośrednicy w obrocie nieruchomościami • doradcy ds. zakupu i sprzedaży nieruchomości • doradcy inwestyjni w sektorze nieruchomości (mieszkania, domy, grunty, lokale komercyjne) • specjaliści ds. social media w sektorze real estate • osoby odpowiedzialne za kampanie reklamowe i generowanie leadów • pracownicy zajmujący się e-marketingiem i komunikacją online
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	29-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji sprzedażowych i komunikacyjnych uczestnika, umożliwiających skuteczne prowadzenie rozmów z klientami, budowanie relacji oraz zwiększenie efektywności działań na lokalnym rynku

Szkolenie przygotowuje uczestnika do świadomego prowadzenia rozmów sprzedażowych, prezentowania oferty jako rozwiązania realnych potrzeb klienta, prowadzenia komunikacji w sposób etyczny, zgodny z zasadami równego traktowania, rozpoznawania i przeciwdziałania zjawiskom dyskryminacji

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową w sposób uporządkowany i świadomy	przygotowuje się do rozmowy (określa cel i plan spotkania) jasno definiuje cel rozmowy sprzedażowej (np. prezentacja, diagnoza, sprzedaż)	Test teoretyczny
	utrzymuje kierunek rozmowy zgodny z założonym celem	Test teoretyczny
Uczestnik prezentuje ofertę jako rozwiązanie potrzeb klienta	rozdziela cechy produktu/usługi od korzyści dla klienta	Test teoretyczny
	posługuje się językiem korzyści (np. „co klient zyska”)	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi rozróżnić pytania zamknięte i otwarte. Prawidłowo dobiera rodzaj pytania w komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje skuteczne techniki komunikacji	formułuje pytania otwarte, które pozwalają klientowi swobodnie opisać potrzeby	Test teoretyczny
	stosuje aktywne słuchanie (parafraza, potwierdzanie, dopytywanie)	Test teoretyczny
Uczestnik radzi sobie z obiekcjami cenowymi i prowadzi rozmowę sprzedażową w kierunku wartości	rozpoznaje typowe obiekcje klienta (np. „za drogo”, „muszę się zastanowić”)	Test teoretyczny
	przedstawia wartość oferty zamiast skupiać się wyłącznie na cenie	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje storytelling i elevator pitch w prezentacji oferty	przedstawia ofertę w formie historii lub przykładu uwzględnia potrzeby klienta w przekazie	Test teoretyczny
	stosuje język korzyści	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

MODUŁ 1: Sprzedaż i konkurencyjność na rynku lokalnym

- Specyfika pracy z klientem na rynku lokalnym
- Wpływ komunikacji na wyniki sprzedaży
- Budowanie relacji jako przewaga konkurencyjna

MODUŁ 2: Prezentacja oferty jako wartości dla klienta

- Cechy a korzyści – jak mówić językiem klienta
- Budowanie argumentów sprzedażowych
- Dopasowanie komunikatu do potrzeb odbiorcy

MODUŁ 3: Storytelling i elevator pitch

- Jak opowiadać o ofercie w sposób angażujący
- Tworzenie krótkiej, skutecznej prezentacji (pitch)
- Wykorzystanie emocji w sprzedaży

MODUŁ 4: Skuteczne pytania i prowadzenie rozmowy

- Techniki zadawania pytań
- Diagnoza potrzeb klienta
- Aktywne słuchanie

MODUŁ 5: Obrona ceny i domykanie sprzedaży

- Reagowanie na obiekcje („za drogo”)
- Sprzedaż wartości zamiast ceny
- Finalizacja rozmowy sprzedażowej

MODUŁ 6: Przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi oraz równe traktowanie

- Definicja dyskryminacji i mobbingu w środowisku pracy
- Jak rozpoznawać sytuacje niepożądane
- Zasady równego traktowania w relacjach zawodowych

- Komunikacja oparta na szacunku
- Budowanie bezpiecznego środowiska pracy

Metoda pracy na szkoleniu to: **ćwiczenia, wykład interaktywny, metody aktywizujące uczestników- dyskusja moderowana, zadania problemowe.**

Liczba godzin usługi jest liczona wg. godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) - szkolenie trwa 10 godzin dydaktycznych.

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny trwający 45 minut).

Przerwy nie wliczają się do czasu szkolenia. Łączny czas przerw 1 godzina.

Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">1 z 11</div> Wprowadzenie + specyfika rynku lokalnego Zakres: przedstawienie trenera i uczestników omówienie celów szkolenia i programu identyfikacja oczekiwań uczestnika.	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	09:00	09:30	00:30
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">2 z 11</div> Prezentacja oferty jako wartości dla klienta Zakres: różnica między cechą a korzyścią język korzyści w sprzedaży dopasowanie komunikatu do klienta najczęstsze błędy w prezentacji oferty	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	09:30	10:30	01:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">3 z 11</div> Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Storytelling i elevator pitch Zakres: czym jest storytelling w sprzedaży jak budować historię sprzedażową struktura elevator pitch	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	10:45	11:45	01:00
5 z 11 Skuteczne pytania i diagnoza potrzeb Zakres: pytania otwarte i zamknięte techniki pogłębiania potrzeb aktywne słuchanie błędy komunikacyjne	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	11:45	12:45	01:00
6 z 11 Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	12:45	13:15	00:30
7 z 11 Obrona ceny i domykanie sprzedaży Zakres: typowe obiekcje klientów jak reagować na „za drogo”	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	13:15	14:15	01:00
8 z 11 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	14:15	14:30	00:15
9 z 11 Przeciwdziałanie dyskryminacji, mobbingowi i równe traktowanie Zakres: definicja mobbingu i dyskryminacji przykłady sytuacji w pracy i sprzedaży skutki nieprawidłowych zachowań	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	14:30	15:45	01:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Ćwiczenia praktyczne + wdrożenie + podsumowanie Zakres: przeprowadzenie pełnej rozmowy sprzedażowej zastosowanie wszystkich poznanych technik analiza błędów i dobrych praktyk	Mateusz Kraśnicki	17-08-2026	15:45	16:45	01:00
11 z 11 Test teoretyczny	-	17-08-2026	16:45	17:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	280,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Kraśnicki

Trener sprzedaży, mentor i ekspert od budowania relacji w biznesie. Od ponad 18 lat pracuje na własnych schematach sprzedaży i komunikacji, rozwijanych zarówno w branży odszkodowawczej, nieruchomości, jak i OZE. Prowadzi programy szkoleniowe i mentoringowe, które zwiększają skuteczność handlowców, pomagają prezentować ofertę w sposób angażujący oraz podnoszą umiejętności negocjacyjne. Pracował z zespołami generującymi wielomilionowe obroty. Uważa, że

relacja buduje sprzedaż, a skuteczna komunikacja to fundament w branży nieruchomości, gdzie decyzje zakupowe są wysokowartościowe i emocjonalne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają autorskie materiały Mateusza Kraśnickiego z zakresu tematycznego obejmującego szkolenie oraz inne zagadnienia realnie wpływające na podniesienie efektywności sprzedaży.

Informacje dodatkowe

1. Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

2. Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

3. Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru tematyki oraz dogodnego terminu.

Adres

ul. Pigwowa 9
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie realizowane jest w sali szkoleniowej przystosowanej do prowadzenia zajęć dydaktycznych i warsztatowych. Sala spełnia wymagania w zakresie komfortu, bezpieczeństwa oraz warunków sprzyjających efektywnej nauce.

Sala szkoleniowa jest:

- wyposażona w miejsca siedzące i stoły dla uczestników,
- zapewnia odpowiednie oświetlenie oraz wentylację,
- wyposażona w sprzęt multimedialny niezbędny do realizacji szkolenia (m.in. rzutnik lub ekran, komputer),
- umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

Miejsce realizacji szkolenia spełnia obowiązujące przepisy BHP oraz jest dostosowane do liczby uczestników szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Istnieje możliwość dostosowania warunków udziału w szkoleniu do indywidualnych potrzeb uczestników.

Kontakt



KATARZYNA RAKOWSKA



E-mail rakowska.hgprojekt@gmail.com

Telefon (+48) 662 749 869