



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
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 10:00 h
- 📅 10.09.2026 do 10.09.2026

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 inwestycyjni 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 lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie 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	10-09-2026	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	10-09-2026	09:30	10:30	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 11 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	10-09-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 11 Storytelling i elevator pitch Zakres: czym jest storytelling w sprzedaży jak budować historię sprzedażową struktura elevator pitch	Mateusz Kraśnicki	10-09-2026	10:40	11:40	01:00
5 z 11 Skuteczne pytania i diagnoza potrzeb Zakres: pytania otwarte i zamknięte techniki pogłębiania potrzeb aktywne słuchanie błędy komunikacyjne	Mateusz Kraśnicki	10-09-2026	11:40	12:40	01:00
6 z 11 Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	10-09-2026	12:40	13:10	00:30
7 z 11 Obrona ceny i domykanie sprzedaży Zakres: typowe obiekcje klientów jak reagować na „za drogo”	Mateusz Kraśnicki	10-09-2026	13:10	14:10	01:00
8 z 11 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	10-09-2026	14:10	14:30	00:20
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	10-09-2026	14:30	15:40	01:10

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	10-09-2026	15:40	16:20	00:40
11 z 11 Test teoretyczny	-	10-09-2026	16:20	17:00	00:40

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