



Sprzedaż nie jest dziełem przypadku - szkolenie dla branży nieruchomości

Numer usługi 2026/03/30/26255/3447791

7 011,00 PLN brutto
5 700,00 PLN netto
134,83 PLN brutto/h
109,62 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 298 ocen

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 52:00 h

📅 04.06.2026 do 26.06.2026

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	7
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	19-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	52
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program rozwojowy KLINIKA INNOWACYJNEJ SPRZEDAŻY SANDLERA® DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności budowania relacji z klientami w niestandardowy sposób. Uczestnik nauczy się budować relację w oparciu o komunikację wprost, pozna sposoby wywierania wpływu na innych ludzi bez przeciągania liny, a także pozna sposoby na to, aby sprzedawać bez wciskania i namawiania, które kojarzą się z tradycyjną sprzedażą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>1) Uczestnik rozumie zasady Systemu Sprzedaży Sandlera i założenia narzędzia diagnostycznego Extended DISC.</p> <p>2) Uczestnik opanowuje techniki budowania relacji z klientami przy pozyskaniu oraz prezentacji nieruchomości</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik umie rozpoznać standardowy proces sprzedaży i na pozór biznesową relację między klientem a doradcą/agentem, a także jest świadomy najważniejszych pułapek i zagrożeń takiej relacji handlowej; - Uczestnik rozpoznaje psychologiczne gry klientów w procesie współpracy; - Uczestnik opanowuje alternatywny system sprzedaży, rozumie podstawowe założenia Sandler Selling System; - Uczestnik wie jak komunikować się z innymi, aby zbudować możliwie najlepszą relację z klientem, czyli opanowuje sztukę dostrojenia. - Uczestnik umie budować innowacyjną relację z ludźmi w oparciu o techniki parafrazy, dowartościowania, czy odwartościowania; - Uczestnik wie jak odkrywać prawdziwe intencje rozmówcy z wykorzystaniem klaryfikacji i parafrazy kierunkowej; - Uczestnik umiejętnie pracuje z obiekcjami i świadomie oraz spokojnie rozmawia o wątpliwościach klienta. 	<p>Prezentacja</p> <p>Prezentacja</p>
<p>3) Uczestnik umie zadawać pytania w odpowiednim kierunku i we właściwym celu, aby utrzymywać kontrolę nad spotkaniem z klientem</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik opanowuje sztukę wprowadzania trudnych tematów do rozmowy z klientem w oparciu o tzw. „Technikę Wprost”; - Uczestnik wie jak bronić się przed darmowym konsultingiem - Uczestnik zachowuje kontrolę nad przebiegiem spotkania i panować nad kolejnością omawiania tematów z wykorzystaniem tzw. „Techniki odraczania”; 	<p>Prezentacja</p>
<p>4) Uczestnik wie jak wywierać wpływ na klienta, aby ten otwierał się na jego argumentację i stosował się do ustaleń odnoszących się do przebiegu spotkania</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik opanowuje sztukę zmiany przekonania rozmówcy. Poznaje tzw. „Strategię Negatywnego Odwracania” i wie jak mądrze zniechęcać; - Uczestnik wprowadza do wszelkiej komunikacji z klientami tzw. „Prawo do NIE” i nabiera dystansu do własnej oferty; • Uczestnik świadomie zarządza procesami zakupu oraz sprzedaży poprzez kontraktowanie ustaleń z klientami i zabezpieczanie uzgodnień. 	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>5) Uczestnik rozumie ideę bólu jako najsilniejszego motywatora przy sprzedaży i zakupie nieruchomości i umie do niego nawiązać w przemyślany sposób</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik jest świadomy, że nie każdy będzie jego klientem i opanowuje koncepcję trójetapowego procesu kwalifikacji prospekta, aby ten stał się pełnoprawnym klientem; - Uczestnik opanowuje pojęcia "bólu" w sprzedaży i najważniejsze motywacje ludzi do sprzedaży/zakupu nieruchomości; - Uczestnik potrafi przeprowadzić rozmówcę przez tzw. "Lejek bólu" w oparciu strategię zadawania pytań podczas rozmowy 	<p>Prezentacja</p>
<p>6) Uczestnik opanowuje techniki służące do weryfikacji budżetu, jaki klient kupujący przeznaczą na zakup nieruchomości, jak również do poznania oczekiwań sprzedającego przed rozpoczęciem procesu sprzedaży</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik umie zweryfikować gotowość rozmówcy do podjęcia decyzji o rozwiązaniu problemu, z jakim się boryka; - Uczestnik zna i potrafi korzystać z technik zadawania pytań o jego budżet lub oczekiwania finansowe przy zakupie lub sprzedaży nieruchomości; 	<p>Prezentacja</p>
<p>7) Uczestnik rozumie jak wygląda proces decyzyjny osób zaangażowanych w sprzedaż/zakup nieruchomości</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik umie weryfikować proces decyzyjny rozmówcy pod kątem tego kto, jak, kiedy i w oparciu o co podejmuje decyzje; - Uczestnik potrafi wywierać wpływ na rozmówcę, aby usprawnić jego proces decyzyjny m.in. poprzez odpowiednie zadawania pytań; - Uczestnik wie jak i kiedy podjąć decyzję o pełnej kwalifikacji rozmówcy i zdecydować, czy ten zostaje jego klientem, czy też współpraca nie ma sensu; 	<p>Prezentacja</p>
<p>8) Uczestnik umie prezentować w odniesieniu do potrzeb oraz bólu klienta, a także zamykać sprzedaż zarówno danej nieruchomości na prezentacji, jak i swojej usługi na pozyskaniu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik potrafi prezentować nieruchomości oraz swoje pomysły w modelu rozwiązanie/oferta jako „lekarstwo przeciwbólowe” dla klienta, czyli wie jak sprzedawać przy pomocy bólu tj. z wykorzystaniem technik „B-C-Z-U”; - Uczestnik posiada kompetencje, aby wydobyć emocjonalną decyzję klienta od razu po prezentacji; - Uczestnik zna wszystkie techniki konieczne do rozmowy o obiekcie klienta, a także potrafi zabezpieczyć jego decyzję o zakupie lub nawiązaniu współpracy; 	<p>Prezentacja</p>

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program usługi to w praktyce 3-miesięczny 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)

PROGRAM USŁUGI:

DZIEŃ I – WPROWADZENIE DO MODELU SANDLERA

Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System; Budowanie Innowacyjnej Relacji z Prospectem - analiza modelu i raportu Extended DISC.

DZIEŃ II – BUDOWANIE INNOWACYJNEJ RELACJI

Budowanie Innowacyjnej Relacji z Prospectem (Techniki Pozycjometru, Taktyka Odwracania).

DZIEŃ III – BUDOWANIE MOTYWACJI DO ZAKUPU

Kwalifikacja Prospecta - budowanie motywacji do zakupu (Lejek Bólu), ćwiczenia wdrożeniowe (symulacje biznesowe).

DZIEŃ IV – SZTUKA PREZENTACJI

Prezentacja Rozwiązania i Zabezpieczanie sprzedaży. Sztuka prezentacji na podstawie książki: „Błąd Power Pointa”.

DZIEŃ V – ROZMOWA TELEFONICZNA

Rozmowa telefoniczna. Sztuka przechodzenia bramkarza, 30- sek. Reklama, Negocjacje – zagrywki klientów i triki negocjacyjne.

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: 90 min. są wliczone do czasu szkolenia. Planowa godzina przerwy obiadowej: 13.00-14.00

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Wprowadzenie do modelu Sandlera	Marcin Dąbrowski	04-06-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 6 BUDOWANIE INNOWACYJNEJ RELACJI	Marcin Dąbrowski	05-06-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 6 BUDOWANIE MOTYWACJI DO ZAKUPU	Marcin Dąbrowski	18-06-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 6 SZTUKA PREZENTACJI	Marcin Dąbrowski	19-06-2026	09:00	17:00	08:00
5 z 6 ROZMOWA TELEFONICZNA	Marcin Dąbrowski	26-06-2026	09:00	15:00	06:00
6 z 6 walidacja	-	26-06-2026	15:00	16:00	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	7 011,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	134,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	109,62 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Dąbrowski

Pośrednik, menadżer, trener i konsultant z ponad 10-letnim doświadczeniem w sprzedaży, wynajmie oraz zarządzaniu zespołami sprzedażowymi w branży nieruchomości. Specjalizuje się w budowaniu skutecznych procesów sprzedaży i rozwijaniu kompetencji handlowych zarówno u pośredników, jak i liderów zespołów. Jako praktyk i trener metody Sandlera, pomaga zespołom nieruchomości osiągać mierzalne i trwałe wyniki sprzedażowe. Koncentruje się na: 1) Budowaniu efektywnych strategii sprzedażowych 2) Rozwijaniu umiejętności sprzedażowych 3) Optymalizacji procesów zespołowych 4) Wzmacnianiu kompetencji przywódczych 5) Prowadzeniu szkoleń sprzedażowych opartych na metodzie Sandlera, dopasowane do realiów rynku nieruchomości – gdzie uczy, jak prowadzić rozmowy z klientami bez presji, skutecznie diagnozować potrzeby i zamykać.

Posiada ponad 10-letnie doświadczenie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla branży nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy między zajęciami nakierowaną 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).

Informacje dodatkowe

- Koszty szkolenia 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)
- W cenie szkolenia nie są wliczone koszty dojazdu i zakwaterowania uczestników.

Adres

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MAŁGORZATA BOGUSŁAWSKA

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018