



## Negocjacje sprzedażowe, skuteczne komunikowanie się, autoprezentacja i asertywność. Budowanie relacji i skutecznych strategii sprzedażowych.

Numer usługi 2026/04/08/28768/3470127

4 200,00 PLN brutto  
 4 200,00 PLN netto  
 168,00 PLN brutto/h  
 168,00 PLN netto/h  
 250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum

Kształcenia Kadr  
Sportowych  
Bartłomiej Cienciąła

★★★★★ 4,9 / 5

3 009 ocen

📍 Wilczyn

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 25:00 h

📅 19.05.2026 do 21.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupę docelową usługę stanowią pracownicy oraz osoby prowadzące JDG chcące poszerzyć swoje umiejętności interpersonalne wpływające na prowadzenie swojej działalności zawodowej i rozwój firmy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	25
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy i umiejętności skutecznej komunikacyjnych, autoprezentacji i asertywności. Nabyta wiedza pozwoli na wprowadzenie nowej usługi szkolenia osób z komunikowania się w zespole oraz odpowiedniego zachowania na spotkaniach biznesowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się pojęciami z zakresu psychologii społecznej	Opisuje kanały przepływu informacji	Test teoretyczny
	Wymienia zakłócające przepływu informacji	Test teoretyczny
	Opisuje schemat komunikacji	Test teoretyczny
Wykazuje postawę asertywną ale otwartą na grupę	Wypowiada się argumentując swoje zdanie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Posługuje się zdobytymi pojęciami w odpowiedni sposób	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Posługuje się testami z różnych dziedzin	Wykonuje badanie osobowości darmowymi testami dostępnymi w internecie	Test teoretyczny
	Opisuje i prowadzi ćwiczenia obrazkowe	Test teoretyczny
	Tworzy gry edukacyjne celowane do grupy	Test teoretyczny
Posługuje się narzędziami przekazu elektronicznego	Tworzy prezentacje graficzne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Używa programów do organizowania zadań zespołowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Komunikuje się w sposób czytelny werbalnie i niewerbalnie	Przedstawia i opisuje postawę asertywną i nieasertywną	Test teoretyczny
	Przedstawia i opisuje sposoby wywierania wpływu	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Ramowy program usługi

Usługa zostanie przeprowadzona w formie godzin dydaktycznych - 1h = 45min

- sposób tworzenia skutecznych komunikatów, rola i cele,
- bariery komunikacyjne, jak poprawić efekt komunikatu,
- ćwiczenie komunikacji (praktyka), komunikacja w zespole,
- komunikacja specyfika w zależności od formy przekazu komunikatu,
- asertywna autoprezentacja, czyli otwarte wdrażanie swoich uczuć, opinii i potrzeb w komunikatach
- komunikacja persfazyjna jako zdolność wywierania wpływu,
- jak zadbać o zdrowy i naturalny szacunek do siebie i innych wyrażając komunikaty,
- jak panować nad własnymi emocjami,
- wyrażanie próśb i potrzeb osobistych.
- ćwiczenie komunikacji (praktyka)
- role skutecznej autoprezentacji, czyli jak robić dobre pierwsze wrażenie,
- komunikacja werbalna i niewerbalna podczas występów publicznych,
- jak przygotować się do zadawanych pytań,
- analiza mocnych stron uczestników oraz obszarów, nad którymi należy pracować,
- jak prezentować oferty podczas występów,
- jak umawiać spotkania,
- budowanie skutecznego zespołu, dobór i rekrutacja osób
- strategie sprzedażowe i ich realizacja
- budowanie relacji z przyszłym kontrahentem
- sesja pytań i odpowiedzi,
- ćwiczenie ewaluacyjne.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

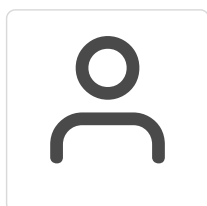
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	4 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	4 200,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	168,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	168,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA

Dyrektor CKKS - Centrum Kształcenia Kadr Sportowych.

Wykładowca akademicki.

Instruktor na kursach masażu głębokiego, tapingu, kursach instruktorskich i psychologiczno sprzedażowych.

Studia magisterskie w AWF w Białej Podlaskiej - kierunek: Wychowanie Fizyczne

Studia magisterskie w WSZiA w Zamościu - kierunek: Fizjoterapia

Studia podyplomowe:

Zarządzanie badaniami naukowymi i projektami rozwojowymi;

Andragogika;

Zarządzanie Oświatą;

Manualne Badanie i Leczenie Zaburzeń Czynności Narządu Ruchu wg koncepcji Praskiej Szkoły

Medycyny Manualnej (egzamin u prof Karela Lewita) 2007-2009;

Diagnostyka obrazowa narządu ruchu (dr Piotr Godek);

Specjalizacja instruktorska z odnowy biologicznej. AWF BP 2007

Taping Rehabilitacyjny (T. Tittinger, R. Słoniak) 2010;

Dynamic Tape (Jurn Depecker) 2015;  
Techniki rozciągania i autorozciągania mięśni (dr Piotr Kwiatkowski) 2010;  
Masaż medyczny (dr Sawicki) 2008;  
Masaż tkanek głębokich 2012; 2022;  
Ocena i terapia bólu kręgosłupa;  
Podstawy masażu leczniczego;  
Postępowanie fizjoterapeutyczne w geriatrici;  
Masaż w SPA 2023;  
M I i II stopnia 2021;  
\* Kursy trenerskie, instruktorskie i inne:  
Trener II klasy piłki siatkowej;  
Trener Personalny  
Medyczny Trener Personalny  
Instruktor piłki siatkowej, narciarstwa, koszykówki, unihokeja;  
Kurs języka migowego KSS1 i KSS2;  
Akademia Lidera  
Doświadczenie i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notatniki, długopisy, materiały online

### Informacje dodatkowe

Kurs trwa 25 godzin dydaktycznych - 1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują Zaświadczenie na druku Centrum Kształcenia Kadr Sportowych.

- "W przypadku finansowania w co najmniej 70% ze środków publicznych przysługuje zwolnienie z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29c ustawy o podatku od towarów i usług."

- „Uczestnicy mają obowiązek uczestniczenia w minimum 80% zajęć, aby osiągnąć założone efekty uczenia się."

- „Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. pogodowych lub losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne w jednostce szkolącej zostaną przekazane Operatorowi."

## Adres

Wilczyn 29d  
21-500 Wilczyn  
woj. lubelskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- sala szkoleniowa

# Kontakt



**Bartłomiej Cienciąła**

**E-mail** [dyrektor@ckks.pl](mailto:dyrektor@ckks.pl)

**Telefon** (+48) 792 771 701