



Wsparcie Dotacyjne
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

1 057 ocen

Szkolenie: "Nowoczesne strategie sprzedaży - jak wpłynąć na decyzję klienta..."

Numer usługi 2026/04/10/161680/3477300

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Zajęcia grupowe
- 🕒 20:00 h
- 📅 27.08.2026 do 28.08.2026

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, menadżerów, pracowników działów sprzedaży, konsultantów biznesowych, osób odpowiedzialnych za rozwój sprzedaży, a także do osób, które pragną zwiększyć efektywność swoich działań sprzedażowych i osiągnąć wyższe wyniki. Usługa skierowana do uczestników programu Małopolski pociąg do kariery oraz Nowy start w Małopolsce z EURESem. Usługa skierowana jest również do osób korzystających z Krajowego Funduszu Szkoleniowego (KFS)
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
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

Szkolenie "Nowoczesne strategie sprzedaży - jak wpłynąć na decyzję klienta..." ma na celu przygotować uczestnika do opanowanie nowoczesnych strategii sprzedaży w celu skutecznego wpływania na decyzje klientów i zwiększenia efektywności procesu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje zasady skutecznej komunikacji sprzedażowej	wymienia 10 zasad komunikacji sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje "słowa mocy" podczas symulowanych rozmów sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje typy klientów oraz dostosowuje strategię sprzedaży	rozpoznaje różne typy klientów: choleryk, sangwinik, melancholik, flegmatyk	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje techniki sprzedażowe do różnych typów klientów na przykładach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przeprowadza krótką analizę osobowości klienta na podstawie podanych scenariuszy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	definiuje 6 reguł Cialdiniego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje regułę Cialdiniego do wywierania pozytywnego wpływu na klientów	ocenia efektywność stosowania tych reguł na podstawie analizy przypadków	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Skutecznie bada potrzeby klientów	wyjaśnia piramidę potrzeb Masłowa i jej znaczenie w procesie sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje technikę FOP do badania potrzeb klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje i unika barier komunikacyjnych w sprzedaży	wymienia 12 zasad Thomasa Gordona dotyczących komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje bariery komunikacyjne i proponuje sposoby ich unikania na przykładach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, menadżerów, pracowników działów sprzedaży, konsultantów biznesowych, osób odpowiedzialnych za rozwój sprzedaży, a także do osób, które pragną zwiększyć efektywność swoich działań sprzedażowych i osiągnąć wyższe wyniki.

Usługa skierowana do uczestników programu **Małopolski pociąg do kariery** oraz **Nowy start w Małopolsce z EURESem**.

Usługa skierowana jest również do osób korzystających z **Krajowego Funduszu Szkoleniowego (KFS)**

Szkolenie będzie prowadzone w formie wykładu z angażowaniem uczestników w formie pytań, zadań oraz ankiet przesyłanych podczas trwania szkolenia wykonywanych indywidualnie przez każdego uczestnika.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1godz szkolenia=45minut. Szkolenie składa się z 9 godzin dydaktycznych 15 minut zajęć praktycznych oraz 10 godzin dydaktycznych 30 minut zajęć teoretycznych. Przerwy nie są wliczane w koszt usługi. Dane dostępowe do usługi przesyłane są w min. 1 - dniowym wyprzedzeniem.

W ostatnim dniu szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja w formie testu on line z odpowiedziami generowanymi komputerowo. test udostępniony zostanie przez osobę prowadzącą usługę - rozdzielnosc funkcji zostaje zachowana z uwagi na rodzaj testu (test on line z odpowiedziami generowanymi automatycznie).

Możliwość zwolnienia z VAT dla uczestników posiadających dofinansowanie w wysokości minimum 70 % wartości szkolenia 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 (Dz. U. z 2020 r. poz. 1983)

1. 10 zasad komunikacji sprzedaży wprowadzenie do tematu

- słowa mocy
- pytania otwarte

2. Typy klientów - choleryk, sangwinik, melancholik czy flegmatyk?

3. 6 reguł Cialdiniego - w jaki sposób oraz jakie metody stosować aby wywierać pozytywny wpływ na ludzi aby zakupili produkt i byli zadowoleni

4. Badanie potrzeb - kluczowy element sprzedaży.

- piramida potrzeb Maslova

- motywatory zakupowe
- technika FOP

5. Błędy w komunikacji - bariery komunikacyjne czyli wszystko co zakłóca efektywne porozumienie pomiędzy Sprzedawcą a Klientem

- 12 zasad Thomasa Gordona

6. Czym są negocjacje

- wymagane umiejętności negocjacyjne
- język negocjacji handlowych

7. 4 fazy negocjacji

- Przygotowanie osobiste
- Przygotowanie klienckie
- Propozycja
- Debata
- Transakcja

8. Finalizacja sprzedaży - 3x TAK

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu	Tomasz Dankowski	27-08-2026	08:00	08:30	00:30
2 z 19 10 zasad komunikacji sprzedaży wprowadzenie do tematu (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-08-2026	08:30	09:30	01:00
3 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	27-08-2026	09:30	09:35	00:05

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 19 Typy klientów - choleryk, sangwinik, melancholik czy flegmatyk? (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	27-08-2026	09:35	12:35	03:00
5 z 19 Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	27-08-2026	12:35	12:55	00:20
6 z 19 6 reguł Cialdiniego - w jaki sposób oraz jakie metody stosować aby wywierać pozytywny wpływ na ludzi aby zakupili produkt i byli zadowoleni (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	27-08-2026	12:55	13:55	01:00
7 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	27-08-2026	13:55	14:00	00:05
8 z 19 Badanie potrzeb - kluczowy element sprzedaży (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	27-08-2026	14:00	15:30	01:30
9 z 19 Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	27-08-2026	15:30	16:00	00:30
10 z 19 Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie II dnia szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu	Tomasz Dankowski	28-08-2026	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 19 Błędy w komunikacji - bariery komunikacyjne czyli wszystko co zakłóca efektywne porozumienie pomiędzy Sprzedawcą a Klientem (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	28-08-2026	08:30	09:30	01:00
12 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	28-08-2026	09:30	09:35	00:05
13 z 19 Czym są negocjacje (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	28-08-2026	09:35	12:35	03:00
14 z 19 Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	28-08-2026	12:35	12:55	00:20
15 z 19 4 fazy negocjacji (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	28-08-2026	12:55	13:55	01:00
16 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	28-08-2026	13:55	14:00	00:05
17 z 19 Finalizacja sprzedaży - 3x TAK (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	28-08-2026	14:00	15:15	01:15
18 z 19 Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	28-08-2026	15:15	15:45	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 19 Test teoretyczny online z odpowiedziami generowanymi automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji	Tomasz Dankowski	28-08-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Dankowski

Ekspert w sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej. Od ponad dekady sprzedaje przez telefon oraz face2face. Praktyk biznesy, pasjonat psychologii sprzedaży, która oparta jest na bazie eksperckiej wiedzy, psychologii behawioralnej, relacyjnej oraz edukacyjnej. Na co dzień zarządza z powodzeniem zespołem handlowym, który osiąga wyniki 218% realizacji celu, co przekłada się na obrót 3,5 mln zł miesięcznie. W swoim portfolio posiada ponad 100 sesji trenerskich. Prowadzi

warsztaty i szkolenia online i offline ze sprzedaży telefonicznej oraz bezpośredniej. Posiada kilkuletnie doświadczenie w branży Call Center na stanowisku Managera, gdzie zarządzał 50-osobowym zespołem sprzedażowym na projektach B2B oraz B2C. 10 letnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej. Buduję oddziały handlowe w kilku miastach w Polsce. Pracuje nad rozwojem handlowców dzięki czemu skrupulatnie z miesiąca na miesiąc osiągają lepsze wyniki sprzedażowe. Współpracuje z partnerami tj. Orange, UPC, DSA Investment S.A, Kancelaria KPP, WFS i wiele innych. Prowadzi konferencje biznesowe oraz kulturowe dla szerokiego grona osób od 30 nawet do 1000 uczestników. Ponad 100 odbytych sesji warsztatowych. Twórca autorskich metod: 1. Metoda 6 kroków - metoda na argumentowanie oraz pracę nad obiekcjami klienta, 2. Metoda WSPARCIA - metoda na rozpoczęcie rozmowy telefonicznej, dzięki której rozmówca zaciekawia się i chce rozmawiać. Autor 2 książek: 1. "Odkryj siebie w sprzedaży." 2. "Jak nie sprzedawać, aby sprzedawać."

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników szkolenia po zakończonym szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Informacje dodatkowe

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w koszt usługi

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i/lub „Nowy start w Małopolsce z EURESem”

Uczestnictwo w minimum 80% zajęć jest obowiązkowe. Frekwencja będzie potwierdzana na podstawie raportu z logowań.

Możliwość zwolnienia z VAT dla uczestników posiadających dofinansowanie w wysokości minimum 70 % wartości szkolenia 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 (Dz. U. z 2020 r. poz. 1983)

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM

(zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana

najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox

lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości

HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz

mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



PAULINA MLICZEK

E-mail p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl

Telefon (+48) 666 660 364