Możliwość dofinansowania

Uniwersytet WSB Merito w Toruniu

4,4 / 5

510 ocen

Psychologia sprzedaży

Numer usługi 2026/04/10/5058/3478436

6 600,00 PLN brutto
6 600,00 PLN netto
45,52 PLN brutto/h
45,52 PLN netto/h

Toruń
Studia podyplomowe
mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
145:00 h
17.10.2026 do 30.09.2027

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia kierowane są do osób, które: • chcą poznać zaawansowane psychologiczne narzędzia z obszaru sprzedaży • są handlowcami i doradcami klienta • pracują na stanowiskach menedżerów zespołów sprzedażowych • są właścicielami firm • pracują w obsłudze klienta • zajmują się marketingiem i są specjalistami ds. relacji z klientem • wszystkich, którzy chcą rozwinąć kompetencje komunikacyjne w sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	145
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest rozwinięcie umiejętności świadomego i etycznego wykorzystywania wiedzy z zakresu neuropsychologii decyzji, emocji oraz psychologii wpływu społecznego w procesie sprzedaży i negocjacji, tak aby uczestnik potrafił trafnie reagować na potrzeby klientów, budować zaufanie i autorytet, skutecznie radzić sobie w trudnych sytuacjach emocjonalnych oraz motywować siebie i zespół w oparciu o realne mechanizmy funkcjonowania mózgu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza zespołem	stosuje techniki samoregulacji w sytuacjach trudnych, takich jak odmowa klienta czy impas negocjacyjny.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przyjmuje rolę lidera dbającego o dynamikę zespołu, potrafi konstruktywnie zarządzać konfliktem i wspierać rozwój podwładnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
charakteryzuje mechanizmy psychologiczne w sprzedaży	zna psychologiczne uwarunkowania pracy handlowca, w tym procesy motywacyjne, mechanizmy samoregulacji oraz wpływ stresu na efektywność	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
buduje trwałe relacje z klientem	wykorzystuje techniki ramowania i reguły wpływu społecznego do osiągania celów biznesowych, radząc sobie jednocześnie z manipulacją i presją	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	skutecznie zarządza uwagą odbiorcy podczas wystąpień publicznych i dba o spójność przekazu (werbalnego i niewerbalnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozumie typologie klientów, źródła ich oporu oraz neurobiologiczne podstawy podejmowania decyzji zakupowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Uniwersytet WSB Merito w Toruniu
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Uniwersytet WSB Merito w Toruniu

Program

PROGRAM

Psychologia SPRZEDAWCY i efektywności osobistej 36h

- Psychologiczne predyspozycje do pracy w sprzedaży. Analiza zasobów i obszarów do rozwoju. Obraz siebie i jego wpływ na wyniki sprzedażowe. 9h
- Emocje w procesie sprzedaży. Motywacja wewnętrzna a zewnętrzna. Lęk przed odmową i jego regulacja. Podejście do porażek. Stres, presja wyniku i techniki samoregulacji. 9h
- Autoprezencja i postawa budująca zaufanie. Spójność komunikacyjna. 9h
- Sztuka wystąpień publicznych. Psychologiczne aspekty zarządzania uwagą podczas wystąpień. Praca z napięciem. 9h

Psychologia KLIENTA i podejmowania decyzji 36h

- Typologia klientów (style osobowości, style decyzyjne, poziom potrzeby kontroli i bezpieczeństwa) 9h
- Psychologiczne źródła oporu klientów. Mechanizmy obronne klientów. Lęk przed zmianą. 9h
- Mechanizmy przywiązania klienta do marki i sprzedawcy. Spójność doświadczeń. 9h
- Psychologiczne potrzeby, a potrzeby zakupowe. Proces podejmowania decyzji zakupowych (konflikty motywów, racjonalizacja wyboru). Różnice indywidulne w decyzjach zakupowych. 9h

Psychologia PERSWAZJI, WPŁYWU I KOMUNIKACJI 36h

- Neuropsychologia sprzedaży. Mózg racjonalny a emocjonalny. Neurobiologia nagrody i przyjemności. Uwaga, pamięć i zapamiętywanie komunikatów sprzedażowych. 18h
- Heurystyki i błędy poznawcze klientów. 3h
- Psychologiczne podstawy komunikacji interpersonalnej. Formułowanie komunikatów zgodnie z procesami poznawczymi. Język racjonalny i emocjonalny. 9h
- Mechanizmy wpływu społecznego. Psychologia relacji handlowej (więź, bezpieczeństwo, przewidywalność) 4h
- Psychologia wpływu a etyka i odpowiedzialność w sprzedaży 2h

Psychologia NEGOCJACJI i sytuacji trudnych 18h

- Negocjacje jako proces decyzyjny i emocjonalny. Osobowość a preferowany styl negocjacji. Rola percepcji i interpretacji intencji drugiej strony. Autodiagnoza stylu negocjacyjnego. Nadmierna pewność siebie i iluzja kontroli. Efekt ramowania w negocjacjach. 9h
- Psychologia sytuacji trudnych w sprzedaży. Rozmowy o cenie i presja rabatowa. Jak reagować na manipulacje. Radzenie sobie z impasem negocjacyjnym. Sytuacje utraty twarzy i ich naprawa. 9h

Psychologia PRZYWÓDZTWA i zarządzania zespołem sprzedażowym 18h

- Psychologia pracy zespołowej (role zespołowe, różnice osobowości, dynamika zespołu sprzedażowego). Budowanie autorytetu w zespole sprzedażowym. Motywowanie handlowców. 9h
- Zarządzanie zmianą w zespole. Psychologiczne aspekty konfliktu i zarządzanie nim. Emocje w zespole. 9h

ZALICZENIE: test końcowy

Zajęcia odbywają się w soboty i niedziele średnio raz w miesiącu w godzinach 8:00-15:00. Zajęcia są realizowane w blokach 1,5h. Każdy blok składa się z 2 godzin dydaktycznych tj. 2 x 45 min. Po każdym bloku następuje 10 minutowa przerwa, która nie wlicza się w czas trwania usługi.

Łączna liczba godzin 145 (....h stacjonarnych, ...h zdalnych), w tym 66h teoretycznych i 79 h praktycznych. Na studiach zajęcia prowadzone są w formie ćwiczeń, wykładów, warsztatów, case study, rozmowy na żywo. Wykładowcami są osoby na co dzień zajmujące się praktycznymi aspektami psychologii w procesach sprzedażowych. Aktywizująca uczestników forma prowadzenia zajęć pozwala na wyćwiczenie umiejętności rozwiązywania problemów przedstawianych na bieżąco przez wykładowców jak i przytaczanych przez słuchaczy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	45,52 PLN
Koszt osobogodziny netto	45,52 PLN
W tym koszt walidacji brutto	45,52 PLN
W tym koszt walidacji netto	45,52 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	45,52 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	45,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Ewa Baryła

Psychoterapeutka, doświadczony trener, menadżer. Szkoleniowiec z zakresu sprzedaży, negocjacji oraz zarządzania i przywództwa. Lider projektów w prowadzeniu projektów HR między innymi takich jak: badanie satysfakcji, budowanie wizerunku pracodawcy, budowanie modeli kompetencyjnych, systemy ocen pracowników, czy budowanie kultury firmy związanej z employee experience.
Założycielka Ośrodka Psychoterapii SELF.
Opiekun merytoryczny i twórca programu studiów podyplomowych Psychologia Sprzedaży.
Wykładowca na Uniwersytecie Merito w Toruniu i Bydgoszczy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują dodatkowe materiały na zajęciach oraz po, które są zamieszczane na platformie MS Teams.

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu. Pliki dokumentów mogą być przygotowane w różnych formatach.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

harmonogramu zajęć,

materiałów dydaktycznych,

informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

posiadanie wyksztalcenia na poziomie studiów I stopnia, II stopnia lub jednolitych studiów magisterskich (licencjat, inżynier, magister). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

Informacje dodatkowe

Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. Zmianie nie ulegają godziny usługi.

Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 1h dydaktyczna równa się 45 minutom

Warunki techniczne

Techniczne wymagania do zajęć online:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do stałego Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz, aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.
- niezbędne oprogramowanie: pakiet biurowy MS Office, MS Teams
- platforma za pośrednictwem, której będzie prowadzona usługa: MS Teams
- minimalne łącze o przepustowości 50 Mbps

Adres

Toruń 31A

87-100 Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

Zajęcia odbywają się w budynku uczelni przy ul. Młodzieżowej 31 a 87-100 Toruń, budynek B, I piętro, sala....

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt

AGATA WIZA

E-mail agata.wiza@torun.merito.pl

Telefon (+48) 602 690 547