



APS Piotr Olgierd  
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5  
7 784 oceny

## Szkolenie: Sprzedaż

Numer usługi 2026/04/16/36960/3493110

📍 Sosnowiec

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🕒 27:00 h

📅 09.05.2026 do 11.05.2026

5 260,00 PLN brutto

5 260,00 PLN netto

194,81 PLN brutto/h

194,81 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby dorosłe chcące podnieść swoje kwalifikacje w zakresie sprzedaży
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	27
<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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego, profesjonalnego prowadzenia procesu sprzedaży.

Celem szkolenia jest zdobycie kwalifikacji sprzedażowych. Wzrost wiedzy i umiejętności w zakresie stosowanych technik sprzedaży oraz intencjonalnego panowania nad procesem kontaktu z klientem, bazującym na sposobie zachowania sprzedawcy i doborze argumentacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Profesjonalnie i samodzielnie prowadzi proces sprzedaży od pierwszego kontaktu do finalizacji.	Skutecznie identyfikuje typy klientów oraz spostrzega ich motywacje i modele zachowań.	Test teoretyczny
	Minimalizuje dysonans poznawczy i zakupowy u klientów oraz buduje ich lojalność	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje techniki autoprezentacji (komunikacja werbalna i niewerbalna) do budowania pozytywnego wizerunku.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Prezentuje produkty i usługi w sposób angażujący i dostosowany do potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Umiejętnie zadaje pytania handlowe i utrzymuje uwagę klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Kontroluje poszczególne etapy sprzedaży i kreatywnie podchodzi do transakcji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Pozytywnie finalizuje sprzedaż, stosując odpowiednie techniki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Broni cenę oferty i umiejętnie negocjuje warunki sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje pozytywne relacje z klientami  Rozpoznaje etapy procesu sprzedaży	Prezentuje postawę empatyczną wobec klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Prezentuje postawę asertywną	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozróżnia typy sprzedawców i wyznaczniki ich sukcesów	Test teoretyczny
	Wymienia techniki pokonywania zastrzeżeń klientów (reakcje emocjonalne i racjonalne, rozpraszanie obaw)	Test teoretyczny
	Wymienia techniki wpływu wg Cialdiniego	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kwalifikacje niewłączone do ZSK

### Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu>

### Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills

## Program

1. PSYCHOLOGIA KLIENTA: - psychologia osobowości, typy klientów, rozpoznanie nabywcy, - modele zachowań

konsumentów, - mechanizm powstawania dysonansu poznawczego, - klient polecający (znaczenie referencji i sposoby ich zdobywania), - trudny klient, dysonans zakupowy, minimalizowanie emocji. Informacje o podmiocie świadczącym usługę Cel usługi Szczegółowe informacje o usłudze

2. PSYCHOLOGIA SPRZEDAWCY: - autoprezentacja: komunikacja, zachowanie oraz sygnały pozawerbalne, - umiejętność prezentacji produktów i usług, - empatia, „buty klienta”, umiejętność patrzenia oczami innych, - motywacje i wymagania kupującego, - emocjonalne dopasowanie, dostrojenie do kupującego, - budowanie i utrzymywanie dobrych relacji, - utrzymywanie uwagi, pytania handlowe, - podnoszenie motywacji klienta, wzbudzanie zaufania, - kontrola etapów zbytu, - kreatywne możliwości transakcji, - pozytywne przeprowadzanie finalizacji sprzedaży, - typy sprzedawców, wyznaczniki ich sukcesów.

3. ZASTRZEŻENIA KLIENTA: - techniki pokonywania zastrzeżeń: reakcje emocjonalne i racjonalne oraz rozpraszanie obaw,

- techniki reakcji na krytykę, - inne metody odpierania zastrzeżeń (naprowadzanie na pożądane rozwiązanie, bumerang, zamglenie, przechodzenie do szczegółów).

4. OBRONA CENY, NEGOCJACJE: - znajomość rynku, konkurencyjność oferty, - sposoby podawania ceny klientowi, radzenie sobie z obiekcjami, - psychologia percepcji ceny, - ustępstwa - psychologiczne zasady udzielania rabatów.

5. TECHNIKI WPLYWU: - kierowanie rozmową, pożądane stany emocjonalne, - wywieranie wpływu wg Cialdiniego, wpływanie na emocje własne i innych .

6. TRUDNE SYTUACJE I EMOCJE: - asertywność, uległość, agresja i ich konsekwencje, - emocje w marketingu i reklamie, asertywna reakcja na presję i manipulację, - zastosowanie i istota inteligencji emocjonalnej w trudnych sytuacjach, nazywanie emocji własnych i usługobiorcy, - kontrola emocji w obsłudze klienta.

7. PRACA Z CELAMI I PRZEKONANIAMI: Metody wyznaczania celów, Wyznaczanie indywidualnych celów w 3 obszarach Praca, Rozwój, Życie Prywatne. Jakie cele posiada firma a jakie jej pracownicy? Wzajemne korelacje. Wąskie gardła i podręcznikowe przykłady braku efektywności osobistej

8. Walidacja wewnętrzna - Dowody i deklaracje zbierane są w trakcie wykonywanych ćwiczeń i analizowane w czasie rzeczywistym.

9 Walidacja zewnętrzna- test.

Każdy uczestnik powinien posiadać podstawowe umiejętności komunikacyjne.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5 osób.

Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych

Walidacja kwalifikacji: - Walidacja pozwoli uczestnikom na uzyskanie certyfikatu potwierdzającego kwalifikacje w zakresie: Specjalista ds. sprzedaży. Zaliczenie egzaminu to min. 80% prawidłowych odpowiedzi.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Walidację przeprowadzi podmiot zewnętrzny-nie trener prowadzący usługę.

Walidacja odbywa się poprzez:

- ✓ test teoretyczny,
- ✓ obserwację w warunkach symulowanych

Walidacja zewnętrzna pozwoli uczestnikom na uzyskanie certyfikatu potwierdzającego kwalifikacje w zakresie: Specjalista ds. sprzedaży.

Usługa zdalna trwa 5,66 godzin, usługa stacjonarna 21,34 godzin. Zajęcia teoretyczne trwać będą 10 godzin, zajęcia praktyczne 17 godzin ( w tym 75 minut walidacji).

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 11</b> PSYCHOLOGI A KLIENTA	Rafał Przybylski	09-05-2026	09:30	13:30	04:00	Tak
<b>2 z 11</b> przerwa	Rafał Przybylski	09-05-2026	13:30	14:00	00:30	Tak
<b>3 z 11</b> PSYCHOLOGI A SPRZEDAWC Y	Rafał Przybylski	09-05-2026	14:00	17:30	03:30	Tak
<b>4 z 11</b> ZASTRZEŻEN IA KLIENTA	Rafał Przybylski	10-05-2026	08:00	10:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 11 OBRONA CENY, NEGOCJACJE	Rafał Przybylski	10-05-2026	10:00	12:00	02:00	Tak
6 z 11 przerwa	Rafał Przybylski	10-05-2026	12:00	12:30	00:30	Tak
7 z 11 TECHNIKI WPŁYWU	Rafał Przybylski	10-05-2026	12:30	14:30	02:00	Tak
8 z 11 TRUDNE SYTUACJE I EMOCJE	Rafał Przybylski	10-05-2026	14:30	16:00	01:30	Tak
9 z 11 PRACA Z CELAMI I PRZEKONANI AMI(chat, wykład, współdzieleni e ekranu, rozmowa, ćwiczenia)	Rafał Przybylski	11-05-2026	10:00	12:00	02:00	Nie
10 z 11 Walidacja wewnętrzna(t est i obserwacja w warunkach symulowanyc h)	-	11-05-2026	12:00	13:00	01:00	Nie
11 z 11 Walidacja zewnętrzna(te st)	-	11-05-2026	13:00	14:15	01:15	Nie

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 260,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 260,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	194,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	194,81 PLN
W tym koszt walidacji brutto	125,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Rafał Przybylski

Trener z 15-letnim doświadczeniem, przedsiębiorca- swoją pierwszą firmę otworzył w 2009 roku- Centrum Rozwojowe EVOLVE. Prowadzi szkolenia otwarte z rozwoju osobistego i biznesu, szkolenia dla firm oraz coaching/doradztwo. Flagowe szkolenia, regularnie kilka razy w roku to: Praktyk NLP, Master NLP, Trening trenerski, LifeCoaching oraz Business Coaching, Hipnoza. Oprócz ww. regularnie pojawiały się też szkolenia z takich zakresów jak: Motywacja, Sukces, Komunikacja, Sprzedaż, Negocjacje, Kontrola emocji, Pewność siebie, Stres, Zarządzanie czasem, Podejmowanie decyzji, Umiejętności liderские, Wystąpienia publiczne, Coaching eksportowy, E-commerce, Tworzenie strategii rozwojowych firmy, biznes plany, Zarządzanie projektami, Zarządzanie zmianą, Zarządzanie klientami, Social media, Zrównoważony rozwój, zielone kompetencje. Prowadził też gościnnie wykłady na takich uczelniach jak Uniwersytet Śląski czy AGH w Krakowie. Praca jako trener m.in dla Kraft-Heinz, Bank BZWBK, Opel, nazwa.pl, CibaVision, Hestia. W szkoleniach i coachingach wzięło udział ponad 5000 osób, łącznie ponad 9000 godzin zajęć. W ostatnich 5 latach przeprowadził ponad 30 szkoleń z w/w zakresów.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji PowerPoint wysłanej na adres mailowy, ankiety oraz testy

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1

### Warunki uczestnictwa

**Wymóg dla uczestników: wyrażenie zgody na przetwarzanie danych osobowych, w tym wizerunku.**

Osoby pełnoletnie zamieszkałe i pracujące na terenie całej Polski

## Informacje dodatkowe

Usługa przeznaczona dla uczestników z dofinansowaniem powyżej 70%

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)

Uczestnicy usługi dokonując zapisu na usługę oświadczają, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

**W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na [psulkowski@gmail.com](mailto:psulkowski@gmail.com) przed zapisem na usługę!**

## Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.
2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).
3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

## Adres

ul. Wojska Polskiego 8  
41-208 Sosnowiec  
woj. śląskie

## Kontakt



**Piotr Sułkowski**

**E-mail** [psulkowski@gmail.com](mailto:psulkowski@gmail.com)

**Telefon** (+48) 500 026 554