



## Rozwój kompetencji sprzedażowych poprzez aktywację i relaksację ciała i umysłu - szkolenie

Numer usługi 2026/04/20/30758/3500641

4 500,00 PLN brutto  
4 500,00 PLN netto  
187,50 PLN brutto/h  
187,50 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Projekt Rozwój  
Adam Abramczuk

★★★★★ 4,9 / 5  
2 498 ocen

📍 Lublin  
🏢 Usługa szkoleniowa  
📄 stacjonarna  
🕒 24:00 h  
📅 10.07.2026 do 12.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele i pracownicy mikro i małych firm, osoby prowadzące nierejestrowaną działalność gospodarczą, osoby chcące założyć działalność gospodarczą
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznej sprzedaży poprzez rozwój umiejętności świadomego zarządzania energią, stresem i emocjami w całym procesie handlowym

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje techniki aktywacji i relaksacji ciała i umysłu w celu zwiększenia skuteczności sprzedaży i obsługi klienta.	Uczestnik dobiera odpowiednie techniki do etapu procesu sprzedażowego,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	mentalnie i energetycznie przygotowuje się do rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Reguluje własny poziom energii i koncentracji w warunkach stresu sprzedażowego.	Uczestnik rozpoznaje sygnały napięcia w ciele i umyśle	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje wyuczone narzędzia do szybkiego przywrócenia stanu optymalnego działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Integruje świadomość ciała i umysłu w komunikacji z klientem, budując relację opartą na spokoju, pewności siebie i uważności.	stosuje wyuczone narzędzia do szybkiego przywrócenia stanu optymalnego działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych

## 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

Cel główny usługi zostanie osiągnięty pod warunkiem:

- aktywnego udziału uczestników w zajęciach mających charakter praktyczny
- do osiągnięcia celu głównego wymagana jest praca na przykładach określonych przez prowadzącego i wykonywanie zadań zleconych przez prowadzącego podczas zajęć

- aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć
- omówienie przykładów w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Podczas ćwiczeń uczestnicy są dzieleni na 2-3 osobowe grupy

**Struktura godzinowa:** Szkolenie obejmuje łącznie **24 godziny zegarowe**, na które składają się:

- 11 jednostek zajęć teoretycznych
- 12 jednostek zajęć praktycznych
- 1 jednostka przeznaczona na walidację

Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi

Program szkolenia:

### Dzień 1

- Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego
- Ciało, umysł, świadomość, energia. Wielowymiarowość i synchroniczność w sprzedaży i biznesie.
- Wrażliwość, Intuicja, współodczuwanie, uważność i empatia w sprzedaży i biznesie
- Techniki punkowej stymulacji ciała i głowy. Nauka wybranych technik wzmacniających koncentrację, kreatywność zwiększający potencjał sprzedażowy.
- Moc pytań w procesie sprzedaży.
- Pytania kwantowe i narzędzia werbalne wspierające sprzedaż i prowadzenie biznesu
- Reset i mikroaktywacja ciała i umysłu –ćwiczenie w parach.
- Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą
- Koherencja serca i umysłu zwiększająca poziom energii i ułatwiająca radzenie sobie z wyzwaniami w procesie sprzedażowym i prowadzeniu biznesu.
- Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą
- Ćwiczenia praktyczne - stymulacja głowy aktywująca i relaksująca – praca w parach.
- Podsumowanie dnia przez uczestników

### Dzień 2

- powtórka dnia poprzedniego
- Pewność siebie, widoczność, autentyczność i energetyczne przyciąganie w procesie sprzedaży i prowadzenia biznesu
- Koncepcja „Wielkiej 5” w procesie sprzedażowym.
- Techniki odprężenia zwiększające pewność siebie i spokój w kontakcie z klientami i współpracownikami.
- Praca indywidualna – automasaż i praktyka w parach
- Praca z rozwojem świadomości sprzedawcy i lidera, narzędzia werbalne do codziennej praktyki.
- Neutralizacja napięć emocjonalnych, energetyczna podstawowa dźwignią sukcesu w sprzedaży i biznesie. Praktyka poprawiająca całą postawę. Praca w parach.
- Podsumowanie,

### Dzień 3

- powtórka dnia poprzedniego
- Mentalne i energetyczne zasady BHP w pracy w sprzedaży i w biznesie
- Uwalnianie blokad i ciężarów emocjonalnych sabotujących wyniki w sprzedaży i w biznesie – zmiana wewnętrznych przekonań i programów ograniczających zdrowie, energię i efektywność finansową w sprzedaży.
- Ciało jako biblioteka wspomnień. Transformacja energii rezygnacji i zmęczenia.
- Aktywacja obfitości finansowej
- Technika manualna transformująca potencjał energetyczny ciała zwiększający magnetyzm i przyciąganie klientów
- Sprzedawca w harmonii – opracowanie własnej strategii harmonizujący proces sprzedażowy wykorzystując poznane narzędzia
- Kreacja w polu nowych możliwości
- WALIDACJA

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia/doradztwa liście. W przypadku usług rozwojowych w formie zdalnej, potwierdzeniem takim będą m.in. raporty z logowania.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie.

Usługa nie jest prowadzona przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w danym projekcie o zbliżonej tematyce przez dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli dostawcy tych usług.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych, przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Walidacja szkolenia składa się z obserwacji w warunkach symulowanych.

Obserwacja w warunkach symulowanych trwa 60 minut

Szkolenie skierowane jest do Właścicieli i pracowników mikro i małych firm, osób prowadzących nierejestrowaną działalność gospodarczą, osób chcących założyć działalność gospodarczą

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 35

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 35</b> Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	09:00	09:30	00:30
<b>2 z 35</b> Ciało, umysł, świadomość, energia. Wielowymiarowość i synchroniczność w sprzedaży i biznesie.v	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	09:30	10:15	00:45

---

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 35 Wrażliwość, intuicja, współodczuwanie, uważność i empatia w sprzedaży i biznesie	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	10:15	11:00	00:45
4 z 35 Przerwa kawowa	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	11:00	11:30	00:30
5 z 35 Techniki punktowej stymulacji ciała i głowy. Nauka wybranych technik wzmacniających koncentrację, kreatywność zwiększający potencjał sprzedażowy.	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 35 Przerwa na lunch	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	13:00	13:45	00:45
7 z 35 Moc pytań w procesie sprzedaży. Pytania kwantowe i narzędzia werbalne wspierające sprzedaż i prowadzenie biznesu	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	13:45	14:30	00:45
8 z 35 Reset i mikroaktywacja ciała i umysłu – ćwiczenie w parach. Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	14:30	15:15	00:45
9 z 35 Przerwa kawowa	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	15:15	15:45	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 35 Koherencja serca i umysłu zwiększająca poziom energii i ułatwiająca radzenie sobie z wyzwaniami w procesie sprzedażowym i prowadzeniu biznesu.	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	15:45	16:00	00:15
11 z 35 Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	16:00	16:15	00:15
12 z 35 Ćwiczenia praktyczne - stymulacja głowy aktywująca i relaksująca – praca w parach	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	16:15	16:30	00:15
13 z 35 Podsumowanie dnia przez uczestników	ADRIANA BĄKAŁA	10-07-2026	16:30	17:00	00:30
14 z 35 powtórka dnia poprzedniego	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	09:00	09:30	00:30
15 z 35 Pewność siebie, widoczność, autentyczność i energetyczne przyciąganie w procesie sprzedaży i prowadzenia biznesu	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	09:30	10:15	00:45
16 z 35 Koncepcja „Wielkiej 5” w procesie sprzedażowym.	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	10:15	11:00	00:45
17 z 35 Przerwa kawowa	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 35 Techniki odprężenia zwiększające pewność siebie i spokój w kontakcie z klientami i współpracownikami. Praca indywidualna – automasaż i praktyka w parach	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	11:30	13:00	01:30
19 z 35 Przerwa na lunch	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	13:00	13:45	00:45
20 z 35 Praca z rozwojem świadomości sprzedawcy i lidera, narzędzia werbalne do codziennej praktyki.	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	13:45	14:30	00:45
21 z 35 Przerwa kawowa	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	14:30	15:00	00:30
22 z 35 Neutralizacja napięć emocjonalnych, energetyczna podstawową dźwignią sukcesu w sprzedaży i biznesie. Praktyka poprawiająca całą postawę. Praca w parach.	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	15:00	16:30	01:30
23 z 35 Podsumowanie	ADRIANA BĄKAŁA	11-07-2026	16:30	17:00	00:30
24 z 35 powtórka dnia poprzedniego	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>25 z 35</b> Mentalne i energetyczne zasady BHP w pracy w sprzedaży I w biznesie	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	09:30	10:15	00:45
<b>26 z 35</b> Uwalnianie blokad i ciężarów emocjonalnych sabotujących wyniki w sprzedaży i w biznesie – zmiana wewnętrznych przekonań i programów ograniczających zdrowie,...	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	10:15	11:00	00:45
<b>27 z 35</b> Przerwa kawowa	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	11:00	11:30	00:30
<b>28 z 35</b> Ciało jako biblioteka wspomnień. Transformacja energii rezygnacji i zmęczenia.	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	11:30	12:00	00:30
<b>29 z 35</b> Aktywacja obfitości finansowej	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	12:00	12:30	00:30
<b>30 z 35</b> Technika manualna transformująca potencjał energetyczny ciała zwiększający magnetyzm i przyciąganie klientów	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	12:30	13:00	00:30
<b>31 z 35</b> Przerwa na lunch	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 35 Sprzedawca w harmonii – opracowanie własnej strategii harmonizujący proces sprzedażowy wykorzystując poznane narzędzia	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	13:45	14:30	00:45
33 z 35 Przerwa kawowa	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	14:30	15:00	00:30
34 z 35 Kreacja w polu nowych możliwości	ADRIANA BĄKAŁA	12-07-2026	15:00	16:00	01:00
35 z 35 WALIDACJA - Obserwacja w warunkach symulowanych	-	12-07-2026	16:00	17:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	4 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	4 500,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	187,50 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



## ADRIANA BĄKAŁA

WYKSZTAŁCENIE – Wykształcenie wyższe, ekonomia i marketing, Master of Business Administration, Akademia trenerów mentalnych Szkoła Liderów Wyższego Ja w akademii trenerów mentalnych, Szkoła ustawień systemowych, Trener, facylitator pracy ze świadomością Access Consciousness, Praca z ciałem w nurcie Dostępu do Świadomości Access Consciousness, Hack you Brain

OBSZAR SPECJALIZACJI – Praca z podświadomością, mentalny rozwój, blokady związane z zarabianiem pieniędzy wypalenie zawodowe, rozwój biznesu w polu możliwości, aktywacja potencjału, kreacja biznesu i sprzedaży wypalenie zawodowe, praca z ciałem i umysłem

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE – 25 letnie doświadczenie w pracy w działach sprzedaży i marketingu, 15-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń

DOŚWIADCZENIE W ŚWIADCZENIU TEGO TYPU USŁUG – 15-letnie doświadczenia w prowadzeniu szkoleń, 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu firmy szkoleniowej, prowadzenie autorskich warsztatów, aktywacja franczyzy szkoleniowej, 20 letnie doświadczenie w pracy w dziale sprzedaży, współprowadzenie działalności gospodarczej o profilu szkoleniowym Szkoła Osiągania Sukcesów SukcesOn

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja PowerPoint

Skrypt z kluczowymi zagadnieniami

### Warunki uczestnictwa

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej

**Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują min. 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:**

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa zwolniona od podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt. 14 ROZP. MF z dn. 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zmianami)

**Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują mniej niż 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:**

*art. 113 ust. 1 i 9 Ustawa o VAT*

### Informacje dodatkowe

1. Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usług. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego z walidacji szkolenia
2. Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe
3. Podczas szkolenia na każdy dzień szkoleniowy przewidziane są 3 przerwy: dwie 30 minutowe oraz jedna 45 minut
4. Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane za pomocą obserwacji w warunkach symulowanych

## Adres

ul. Bohdana Dobrzańskiego 3  
20-001 Lublin  
woj. lubelskie

Park Naukowo Technologiczny, Lublin, ul. Dobrzańskiego 3 Sala południowa

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Adam Abramczuk**

**E-mail** [biuro@projektrozwoj.eu](mailto:biuro@projektrozwoj.eu)

**Telefon** (+48) 727 930 045