

SANDLER™

**Szkolenie "KLINIKA INNOWACYJNEJ
SPRZEDAŻY SANDLERA® DLA BRANŻY
NIERUCHOMOŚCI" - cz. II**

Numer usługi 2026/04/21/26255/3502047

5 904,00 PLN brutto
4 800,00 PLN netto
140,57 PLN brutto/h
114,29 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5
1 298 ocen

📍 Warszawa
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 42:00 h
📅 14.05.2026 do 17.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	doradcy w branży nieruchomości, menedżerowie sprzedaży, właściciele firm, osoby zainteresowane podniesieniem swoich kompetencji w zakresie sprzedaży i budowania innowacyjnej relacji.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie prowadzi do rozwoju kompetencji w zakresie budowania relacji z Klientem w niestandardowy sposób, w oparciu o komunikację wprost, wywierania wpływu na innych ludzi bez przeciągania liny, a także wykorzystywania siedmiu etapów „nowego” systemu sprzedaży w rozmowie handlowej opartego na modelu Sandler Selling System®.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wywiera wpływ na klienta, aby ten otwierał się na jego argumentację i stosował się do ustaleń odnoszących się do przebiegu spotkania	opisuje „Strategię Negatywnego Odwracania” „Prawo do NIE”,	Test teoretyczny
	wskazuje elementy kontraktowania ustaleń z klientami i zabezpieczanie uzgodnień.	Test teoretyczny
Wprowadza trójetapowy procesu kwalifikacji prospekta, aby ten stał się pełnoprawnym klientem	charakteryzuje ideę bólu jako najsilniejszego motywatora przy sprzedaży i zakupie nieruchomości	Test teoretyczny
	wyjaśnia strategię zadawania pytań podczas rozmowy	Test teoretyczny
Ocenia i pozytywnie wykorzystuje techniki służące do weryfikacji budżetu, jaki klient kupujący przeznaczą na zakup nieruchomości, jak również do poznania oczekiwań sprzedającego przed rozpoczęciem procesu sprzedaży	wskazuje techniki zadawania pytań o budżet lub oczekiwania finansowe przy zakupie lub sprzedaży nieruchomości	Test teoretyczny
Inicjuje proces decyzyjny osób zaangażowanych w sprzedaż/zakup nieruchomości	identyfikuje proces decyzyjny m.in. poprzez odpowiednie zadawania pytań i kwalifikację bez narażenia na szwank relacji z rozmówcami	Test teoretyczny
	wskazuje rozwiązanie/ofertę jako „lekarstwo przeciwbólne” dla klienta przy pomocy bólu tj. z wykorzystaniem technik „B-C Z-U”;	Test teoretyczny
	wskazuje elementy budowania własnego wizerunku w oparciu o tzw. „30-sekundową bolesną reklamę”.	Test teoretyczny
Prezentuje w odniesieniu do potrzeb oraz bólu klienta, a także zamyka sprzedaż zarówno danej nieruchomości na prezentacji, jak i swojej usługi na pozyskaniu		

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie **jest adresowane do:**

- Agentów, których codzienna praca opiera się na kontakcie z klientami, ale mają wrażenie, że utarte schematy przestają działać. Rynek zmienia się dynamicznie, a klienci coraz częściej unikają standardowych rozmów sprzedażowych. Szkolenie pomoże przełamać rutynę i podejść do sprzedaży w zupełnie nowy sposób.
- Managerów Sprzedaży, którzy zarządzają zespołem handlowców i wiedzą, jak trudne jest utrzymanie wysokiej motywacji, skuteczności i wyników w szybko zmieniającym się środowisku. Klinika Innowacyjnej Sprzedaży Sandlera pokaże, jak usprawnić procesy sprzedażowe i stworzyć zespół, który osiąga sukcesy na każdym etapie pracy z klientem.
- Właścicieli firm, którzy wiedzą, jak kluczowa jest skuteczna sprzedaż. Jednak utrzymanie przewagi w obliczu rosnącej konkurencji i zmieniających się oczekiwań klientów może być wyzwaniem. Szkolenie pomoże zbudować strategię sprzedaży, która przełoży się na realne wyniki i rozwój firmy.

Program usługi to w praktyce **trening sprzedażowy**, ułożony w proces, w którym pomiędzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Przez cały proces uczestnikom towarzyszyć będzie aplikacja Improver, która nie pozwoli zapomnieć o poruszanych zagadnieniach podczas sesji szkoleniowej. Będzie też wymuszać aktywności, które pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Program oparty jest na modelu „Sandler Selling System” (wdrażanych wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie)

Praca z bólem przy pozyskaniu i sprzedaży nieruchomości

1. Trój etapowy proces kwalifikacji prospekta.
2. Pojęcie bólu jako motywatora decyzji.
3. Lejek bólu i strategia zadawania pytań.
4. Rozmowy sprzedażowe oparte na diagnozie bólu.
5. Analiza sytuacji klienta i potencjalnych motywatorów.
6. Zadanie wdrożeniowe realizowane w aplikacji Improver.

Weryfikacja budżetu

1. Weryfikacja budżetu klienta oraz jego gotowości do podjęcia decyzji zakupowej.
2. Analiza wiarygodności deklaracji klienta oraz identyfikacja niespójności.
3. Prowadzenie mini-negocjacji bez obniżania ceny i prowizji.

Mapowanie procesu decyzyjnego

1. Mapowanie procesu decyzyjnego: kto, co, jak i kiedy decyduje.
2. Identyfikacja kluczowych interesariuszy po stronie klienta.
3. Rozróżnienie prospekta i klienta oraz podejmowanie decyzji o kontynuacji procesu sprzedażowego.
4. Zadanie wdrożeniowe realizowane w aplikacji Improver.

Rozwiązanie i zamykanie sprzedaży

- Prezentowanie rozwiązania jako odpowiedzi na potrzeby i motywacje klienta.
- Sprzedaż przy pomocy bólu – technika B-C/Z-U w praktyce.
- Prowadzenie rozmowy po prezentacji w kierunku decyzji klienta.
- Praca z obiekcjami oraz zabezpieczanie decyzji o zakupie.
- Domykanie sprzedaży usługi lub nieruchomości.

Rozmowa telefoniczna

- Rozmowy telefoniczne: pozyskanie klienta i umawianie spotkań.
- Wykorzystanie AI do przygotowania argumentacji, wariantów komunikacji oraz 30-sekundowej reklamy.
- Zadanie wdrożeniowe realizowane w aplikacji Improver.

METODOLOGIA

Program oparty o metodykę Sandlera to nie jednorazowe szkolenie, nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, ale kompleksowy system (proces) edukacyjny, którego rezultatem jest trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta (tzw. kulturze sprzedażowej).

Dzięki rozłożeniu całego procesu w czasie, zróżnicowanej metodologii, stałemu monitoringowi i permanentnemu wsparciu merytorycznemu, „nowa” wiedza sprzedażowa jest przez uczestników lepiej przyswajana i szybciej staje się częścią ich repertuaru zachowań.

Filozofia programów **SANDLER SELLING SYSTEM** opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów sprzedaży, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu. System Sandlera poddaje w wątpliwość dotychczasowe rozważania na temat:

- Co i jak powinien w rzeczywistości kontrolować sprzedawca w rozmowie z klientem?
- Jakie są etapy i zadania w kontakcie handlowym?
- Jakich technik i metod budowania relacji z klientem powinien używać handlowiec, a z czego powinien zrezygnować?
- Jak powinien postrzegać rolę swoją i klienta w relacji handlowej?
- Jak zbuduje osobisty komfort pracy?

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 60 min. sesję są wliczone do kosztu szkolenia.

Liczba godzin w podziale na zajęcia: praktyczne (21h) i teoretyczne: (21h).

Sposób organizacji walidacji:

Walidacja zostanie przeprowadzana w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji w oparciu o cały materiał, który przedstawiony i przećwiczony został w czasie zajęć. Uczestnicy w toku poszczególnych zjazdów ćwiczą w praktyce poznane zagadnienia i techniki, a w utrwaleniu poznanego materiału pozwala aplikacja Improver, do której mają dostęp przez cały czas trwania projektu. Test teoretyczny (12 pytań) ma na celu weryfikację wiedzy i umiejętności ze wszystkich zjazdów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 PRACA Z BÓLEM PRZY SPRZEDAŻY I NIERUCHOMOŚĆ I (zagadnienia 1-3)	Michał Wleklík	14-05-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 13 przerwa obiadowa	Michał Wleklík	14-05-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Praca z bólem przy pozyskaniu i sprzedaży nieruchomości (zagadnienia 4-7)	Michał Wleklík	14-05-2026	14:00	17:00	03:00
4 z 13 WERYFIKACJA BUDŻETU KLIENTA (zagadnienie 1)	Michał Wleklík	27-05-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 13 przerwa obiadowa	Michał Wleklík	27-05-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 13 WERYFIKACJA BUDŻETU KLIENTA (zagadnienie 2)	Michał Wleklík	27-05-2026	14:00	17:00	03:00
7 z 13 Mapowanie procesu decyzyjnego (zagadnienie 1)	Michał Wleklík	09-06-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 13 przerwa	Michał Wleklík	09-06-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 13 mapowanie procesu decyzyjnego (zgadnienie 2-3)	Michał Wleklík	09-06-2026	14:00	17:00	03:00
10 z 13 Rozwiązanie i zamykanie sprzedaży	Michał Wleklík	17-06-2026	09:00	13:00	04:00
11 z 13 przerwa obiadowa	Michał Wleklík	17-06-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 13 rozmowa telefoniczna	Michał Wleklík	17-06-2026	14:00	16:00	02:00
13 z 13 walidacja	-	17-06-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 904,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	114,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Wleklik

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego (Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Instytut Stosunków Międzynarodowych, specjalizacja Dyplomacja). Ukończył kurs Total Selling dla dyrektorów sprzedaży w ICAN Institute/Harvard Business Review Polska oraz Akademię Zarządzania Sprzedażą Sandler Training Polska.

Przez ponad 10 lat był menedżerem różnych zespołów sprzedażowych w biurze nieruchomości Lloyd Properties, a 6 z tych lat spędził jako dyrektor sprzedaży tej firmy. Od 2010 roku jest też doradcą ds. nieruchomości i prowadzi w tym zakresie niezależną działalność.

Od ponad 10 lat szkoli oraz doradza w zakresie zarządzania oraz sprzedaży na rynku pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (na rynku wtórnym).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy między zajęciami skierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- Podręcznik na licencji Sandler Training zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).
- Dostęp do **aplikacji mobilnej IMPROVER**, pełniącej funkcję "wirtualnego trenera/walidatora", który poprzez misje i quizy wyznacza zadania wdrożeniowe, waliduje i monitoruje wykorzystanie nowych umiejętności, a jednocześnie nagradza sukcesy i piętnuje zaniechania.

Informacje dodatkowe

Koszty kształcenia ustawicznego tj. szkolenia i studia podyplomowe finansowane w całości lub co najmniej w 70% ze środków publicznych są zwolnione z VAT (ustawa o podatku od towarów i usług, ustawa o finansach publicznych)

Koszty noclegu i dojazdu nie są wliczone w cenę usługi.

Adres

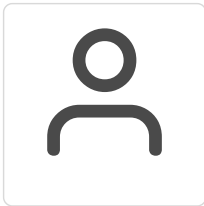
ul. Poloneza 87
02-826 Warszawa
woj. mazowieckie

Arche Hotel Poloneza, ul. Poloneza 85a-87, 02-826 Warszawa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MAŁGORZATA BOGUSŁAWSKA

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018