



## „Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży i obsługą klienta” - szkolenie

Numer usługi 2026/04/22/203241/3506852

800,00 PLN brutto  
800,00 PLN netto  
80,00 PLN brutto/h  
80,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Studia wiedzy  
Bozhena Kuzminska

★★★★☆ 4,3 / 5

3 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 10:00 h
- 📅 20.06.2026 do 26.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa skierowana jest do osób dorosłych zainteresowanych zdobyciem praktycznych kompetencji w zakresie sprzedaży, pracy przedstawiciela handlowego oraz wykorzystania narzędzi cyfrowych w działaniach sprzedażowych.

Grupę docelową stanowią w szczególności:

- osoby planujące rozpoczęcie pracy w obszarze sprzedaży i obsługi klienta,
- osoby bez doświadczenia zawodowego w sprzedaży, które chcą zdobyć podstawowe kompetencje handlowe,
- osoby pracujące w sprzedaży, które chcą uporządkować i rozwinąć swoje umiejętności w zakresie procesu sprzedażowego, komunikacji i negocjacji,
- osoby poszukujące zatrudnienia lub planujące zmianę ścieżki zawodowej,
- osoby chcące rozwinąć kompetencje cyfrowe w sprzedaży (CRM, narzędzia automatyzacji) oraz uwzględnić aspekty zrównoważonego rozwoju w pracy handlowej.

Szkolenie nie wymaga wcześniejszego doświadczenia w sprzedaży.

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

12

### Data zakończenia rekrutacji

19-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

10

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do nabycia praktycznych kompetencji w zakresie planowania i realizowania działań sprzedażowych z wykorzystaniem podstawowych technik sprzedaży, narzędzi cyfrowych oraz zasad zrównoważonego rozwoju.

Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie przygotowany do: rozróżniania i stosowania podstawowych technik sprzedaży oraz etapów procesu sprzedażowego, planowania i organizowania działań sprzedażowych dostosowanych do potrzeb klienta, przygotowania i prowadzenia prezentacji produktu

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży oraz etapy procesu sprzedażowego	<ul style="list-style-type: none"> <li>• identyfikuje i opisuje wybrane techniki sprzedażowe i negocjacyjne,</li> <li>• wskazuje i omawia etapy procesu sprzedażowego,</li> <li>• wyjaśnia rolę poszczególnych etapów w budowaniu relacji z klientem,</li> <li>• wskazuje przykłady wykorzystania narzędzi cyfrowych wspierających sprzedaż,</li> <li>• uwzględnia zasady zrównoważonej gospodarki w planowaniu działań handlowych.</li> </ul>	Test teoretyczny
Organizuje prezentacje produktów, monitoruje negocjacje i planuje działania sprzedażowe.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• przygotowuje plan prezentacji produktu dostosowany do potrzeb klienta,</li> <li>• opracowuje plan działań sprzedażowych dla wybranego produktu lub usługi,</li> <li>• analizuje przebieg negocjacji na podstawie studium przypadku,</li> <li>• uzasadnia dobór działań sprzedażowych w odniesieniu do celu biznesowego,</li> <li>• dobiera narzędzia cyfrowe wspierające organizację procesu sprzedaży,</li> <li>• wskazuje rozwiązania ograniczające zużycie zasobów w działalności handlowej.</li> </ul>	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Budowanie relacji z klientem i obsługa klienta	<ul style="list-style-type: none"><li>• identyfikuje potrzeby klienta na podstawie analizy przypadku lub symulacji rozmowy,</li><li>• dobiera techniki budowania relacji adekwatne do sytuacji sprzedażowej,</li><li>• prowadzi rozmowę z klientem zgodnie ze standardami obsługi,</li><li>• reaguje na zastrzeżenia klienta w warunkach symulowanych,</li><li>• dobiera narzędzia cyfrowe wspierające organizację i monitorowanie obsługi klienta.</li></ul>	Test teoretyczny

# 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 14 grudnia 2016 r. - Prawo oświatowe (Dz.U. z 2024 r. poz. 737, z późn. zm.)

### Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Wechsler Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Wechsler Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

# Program

## Program szkolenia

**Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego** (5 godz., 3 godz. praktyczne / 2 godz. teoretyczne)

- Wprowadzenie do sprzedaży i rola przedstawiciela handlowego
- Techniki sprzedaży i negocjacyjne
- Etapy procesu sprzedażowego
- Cyfrowe narzędzia wspierające sprzedaż (CRM, automatyzacja)
- Strategie zrównoważonego rozwoju w sprzedaży

### Praktyczne zadania:

- Analiza studium przypadku: ocena skuteczności różnych technik sprzedaży
- Ćwiczenie: rozpisanie etapu procesu sprzedażowego dla przykładowego klienta
- Symulacja zastosowania CRM i narzędzi automatyzacji w scenariuszu sprzedażowym

## **Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych (4 godz., 2 godz. praktyczne / 2 godz. teoretyczne)**

- Przygotowanie prezentacji produktów
- Organizacja planu działań sprzedażowych
- Monitorowanie i analiza negocjacji
- Wykorzystanie cyfrowych narzędzi w sprzedaży
- Zastosowanie strategii minimalizujących zużycie zasobów

### **Praktyczne zadania:**

- Przygotowanie i przedstawienie prezentacji produktu dla fikcyjnego klienta
- Opracowanie planu działań sprzedażowych dla wybranego segmentu rynku
- Symulacja negocjacji w grupach z oceną trenera

## **Walidacja efektów uczenia się – egzamin końcowy (test + rozmowa ustna) (1 godz.)**

### **Uwagi końcowe:**

**Walidacja efektów** przeprowadzona w ostatni dzień szkolenia, w godzinach 14:00-15:00 przez podmiot zewnętrzny niezależny od Dostawcy Usług, co zapewnia rozdzielność funkcji.

**Warunkiem przystąpienia do walidacji jest obecność na minimum 80% zajęć.**

**Forma zajęć:** mieszana – wykłady teoretyczne + zajęcia praktyczne

**Nabywanie certyfikatu potwierdza nabycie kwalifikacji.**

Usługa prowadzi do uzyskania kompetencji w zakresie sprzedaży, obejmujących planowanie i realizację procesu sprzedaży, prowadzenie rozmów handlowych, stosowanie technik sprzedaży i negocjacji, a także wykorzystywanie narzędzi CRM w codziennej pracy i sprzedaży stosowanymi w środowisku biznesowym.

**Warunkiem uzyskania certyfikatu jest:**

- uzyskanie minimum 51% poprawnych odpowiedzi z testu
- pozytywna ocena wypowiedzi ustnej (wywiad)
- pozytywna ocena obserwacji w warunkach symulowanych

**Certyfikat zawiera:**

- dane uczestnika
- nazwę usługi
- datę realizacji
- zakres szkolenia
- efekty uczenia się
- informację o pozytywnym wyniku walidacji
- podpis osoby uprawnionej
- numer certyfikatu

**Szkolenie trwa 10 godz. zegarowych.**

**Przerwy:** 15 minut co 1 godz. 45 min zajęć, wliczone w czas kursu.

**Materiały dydaktyczne:** przygotowane przez prowadzącego (np. prezentacje, ćwiczenia, nagrania).

### **Sposób organizacji walidacji**

Walidacja przeprowadzana jest przez wyznaczoną osobę niezależną od trenera prowadzącego szkolenie, co zapewnia rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia a procesem walidacji.

Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia w formie testu teoretycznego, wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Walidacja przeprowadzana jest przez podmiot zewnętrzny w stosunku do Dostawcy Usług, co zapewnia pełną rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia a procesem walidacji.

**Wyniki walidacji przekazywane są uczestnikom w terminie do 5 dni roboczych od dnia przeprowadzenia walidacji.**

Okres oczekiwania na wynik walidacji jest wliczony do czasu trwania usługi, a usługa uznaje się za zakończoną w dniu przekazania uczestnikom wyników walidacji.

Szkolenie realizowane jest w formule **zdalnej w czasie rzeczywistym**

**Okres ważności linku:** Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi. Link do szkolenia będzie przekazany do uczestników 3 dni przed szkoleniem oraz uzupełniony w karcie usługi.

**Szkolenie będzie odbywać się na platformie MS TEAMS:** Usługa 2026/04/22/203241/3506852: Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży - szkolenie | Приєднання до наради | Microsoft Teams

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

**Uczestnik powinien posiadać włączoną kamerę i mikrofon umożliwiające aktywny udział w zajęciach.**

**Metodyka:**

- warsztaty praktyczne,
- ćwiczenia indywidualne i zespołowe,
- analiza przypadków (case study),
- praca projektowa.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego	Bozhena Kuzminska	20-06-2026	09:00	10:45	01:45
<b>2 z 10</b> Przerwa	Bozhena Kuzminska	20-06-2026	10:45	11:00	00:15
<b>3 z 10</b> Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego	Bozhena Kuzminska	20-06-2026	11:00	12:45	01:45
<b>4 z 10</b> Przerwa	Bozhena Kuzminska	20-06-2026	12:45	13:00	00:15
<b>5 z 10</b> Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego	Bozhena Kuzminska	20-06-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 10</b> Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych	Bozhena Kuzminska	21-06-2026	09:00	10:45	01:45
<b>7 z 10</b> Przerwa	Bozhena Kuzminska	21-06-2026	10:45	11:00	00:15
<b>8 z 10</b> Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych	Bozhena Kuzminska	21-06-2026	11:00	12:45	01:45
<b>9 z 10</b> Przerwa	Bozhena Kuzminska	21-06-2026	12:45	13:00	00:15
<b>10 z 10</b> Walidacja efektów uczenia się – egzamin końcowy	-	21-06-2026	13:00	14:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	800,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	80,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	80,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	100,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji netto</b>	100,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania brutto</b>	250,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Bozhena Kuzminska

Bozhena Kuzminska posiada ponad 10 lat doświadczenia w marketingu i sprzedaży oraz prowadzeniu szkoleń praktycznych dla dorosłych. Specjalizuje się w efektywnej sprzedaży, budowaniu relacji z klientem oraz wykorzystywaniu nowoczesnych narzędzi cyfrowych w codziennej pracy handlowca.

Prowadziła ponad 1200 godzin szkoleń oraz 120 godzin indywidualnych konsultacji rozwojowych i doradztwa edukacyjnego, w których uczestnicy zdobywali praktyczne umiejętności w zakresie komunikacji z klientem, obsługi zamówień, prezentacji oferty oraz zamykania sprzedaży. Jej zajęcia łączą teorię z ćwiczeniami i scenariuszami sprzedażowymi, dzięki czemu uczestnicy kursu „Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży i obsługą klienta” zyskują realne kompetencje gotowe do zastosowania w pracy.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne, skrypty szkoleniowe, prezentacje.

# Warunki techniczne

Do udziału w szkoleniu wymagany jest dostęp do urządzenia (komputer, laptop, tablet lub smartfon) z dostępem do Internetu oraz aktualną przeglądarką internetową.

## Minimalne wymagania systemowe:

- iOS: iOS 11 lub nowszy
- Android: Android 5.0 lub nowszy
- Windows: Windows 10 lub nowszy
- macOS: macOS 10.13 lub nowszy

## Przeglądarka internetowa:

- aktualna wersja: Chrome, Edge, Firefox lub Safari
- (*Internet Explorer 11 nie jest rekomendowany*)

## Połączenie internetowe:

Wymagane jest stabilne połączenie internetowe (przewodowe lub bezprzewodowe: 3G, 4G, LTE), o minimalnych parametrach:

- dla jakości HD 720p: min. 1,5 Mb/s (wysyłanie i odbieranie)
- dla jakości Full HD 1080p: min. 3 Mb/s (wysyłanie i odbieranie)

## Platforma szkoleniowa:

Szkolenie realizowane będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy:

- MS Teams lub
- Google Meet

## Dostęp do szkolenia:

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom najpóźniej 3 dni przed rozpoczęciem usługi oraz udostępniony w karcie usługi.

Link będzie aktywny w dniach i godzinach zgodnych z harmonogramem szkolenia.

Połączenie internetowe: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

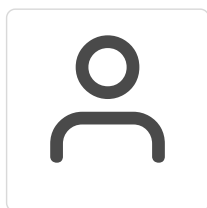
Okres ważności linku: Usługa 2026/04/22/203241/3506852: Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży - szkolenie | Приєднання до наради | Microsoft Teams

Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

**Uczestnik powinien posiadać włączoną kamerę i mikrofon umożliwiające aktywny udział w zajęciach.**

Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym odbędą się na platformie Teams lub Google Meet.

## Kontakt



**BOZHENA KUZMINSKA**

**E-mail** bozhenpk@gmail.com

**Telefon** (+48) 780 516 127