



Strefa Edukacji Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

158 ocen

Akademia skutecznego handlowca-szkolenie.

Numer usługi 2026/04/24/40298/3511112

📍 Łódź / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 68 h

📅 12.09.2026 do 18.10.2026

6 800,00 PLN brutto

6 800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• handlowcy,• key account managerowie,• liderzy zespołów,• managerowie,• osoby prowadzące prezentacje sprzedażowe, wystąpienia przed klientami, zarządem lub większą publicznością.
Minimalna liczba uczestników	12
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	68
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

- Zdobyć kompetencji wystąpień publicznych – struktura, język, mowa ciała
- Skuteczne i ustrukturyzowane wizyty handlowe, diagnoza potrzeb klienta.
- Dopasowana oferta i negocjacje handlowe, przeciwdziałanie manipulacjom
- Rozpoznawanie stylów komunikacyjnych i motywacji klienta i dostosowywanie własnej komunikacji i argumentacji
- Analiza wyzwań i projektowanie rozwiązań

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Panuje nad tremą i emocjami.	Rozumie mechanizm powstawania tremy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zna techniki regulacyjne takie jak: racjonalizacja przekonań blokujących, techniki oddechowca i posturalne, wizualizacja.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady tworzenia spójnej prezentacji publicznej.	Wyróżnia elementy triady retorycznej: struktura logiczna (logos), wiarygodność mówcy (ethos), angażowanie emocji (pathos).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wie jak stosować techniki filtrowania uwagi słuchaczy, model 3 punktów, konstrukcji mocnego otwarcia i zamknięcia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje zasady klarownego budowania komunikatów.	Zna przykłady prawidłowego zastosowania zasad.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje najczęstsze błędy w zakresie klarownego budowania komunikatów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady emisji głosu.	Umiejętnie ocenia wpływ stosowania metod emisji głosu na proces komunikacji i wywieranie wpływu na słuchaczy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje zasady wspierania treści spójną mową ciała.	Prawidłowo dobiera techniki mowy ciała do treści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Radzi sobie z trudnymi sytuacjami.	Rozpoznaje trudne sytuacje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Prawidłowo dobiera adekwatne rozwiązania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje typy wizyt handlowych.	Rozróżnia typy i cele różnych wizyt handlowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Sprawnie przygotowuje się do wizyty handlowej.	Zna kluczowe elementy dobrego przygotowania się do wizyty handlowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Aktywuje kolejne etapy rozmowy handlowej.	Zna standardowe etapy spotkania handlowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Diagnostuje potrzeby klienta.	Zna zasady aktywnego słuchania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Diagnostuje dostarczaną wartość.	Rozróżnia wartość wynikającą z oferowanej usługi lub produktu od tej wynikającej z obsługi przed i po sprzedażowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zna 5 etapowy proces „elewator offer”.	Zna poszczególne etapy złożenia „elewator offer”	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Sprawnie pracuje z obiekcjami klienta.	Definiuje sposób identyfikacji rzeczywistej przyczyny obiekcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zna modele: ARO, LAARC, Feel–Felt–Found, oraz strukturę odpowiedzi na obiekcję.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zna sygnały gotowości klienta i techniki zamknięcia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi zamknąć wizytę handlową i follow.	Zna znaczenie konkretyzowania ustaleń.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami.	Rozumie podstawowe pojęcia związane z negocjacjami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje taktyki negocjacyjne.	Rozróżnia taktyki negocjacyjne i ich skuteczność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wie, jak rozpoznać manipulację ze strony klienta i jak jej przeciwdziałać.	Zna rodzaje manipulacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zna zasady zapobiegania manipulacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje psychologię negocjacji.	Wskazuje zastosowanie mechanizmu kotwicy cenowej i sytuacje wskazujące na awersję do straty oraz chęć zysku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Posługuje się strategią ustępstw.	Potrafi prawidłowo zastosować zasadę warunkowości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zna 4 podstawowe style komunikacji.	Rozpoznaje charakterystyczne cechy typów komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje różnice między typami komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna 7 podstawowych motywatorów działania (według NLP).	Stosuje 7 kluczowych motywatorów wyróżnianych przez neurolingwistykę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje style komunikacji rozmówcy.	Rozpoznaje cztery style komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dopasowuje sposoby komunikacji do stylu i motywacji rozmówcy.	Identyfikuje poprawne sposoby dostosowania komunikacji do czterech stylów komunikacyjnych modelu DISC.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi budować relacje i zaufanie.	Zna czynniki wpływające na budowanie efektywnych relacji opartych na zaufaniu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Sprawnie radzi sobie z trudnymi zachowaniami rozmówcy.	Zna metody radzenia sobie z trudnymi zachowaniami rozmówcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi stosować model Ishikawy (modelu ryby).	Definiuje kolejne etapy analizy problemu zgodnie z modelem ishikawy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

DZIEŃ I – Fundamenty skutecznego wystąpienia cz.1.

- Wprowadzenie i integracja
- Teoria: Psychologia wystąpień publicznych: trema, techniki regulacja: mechanizm stresu i jego wpływ na komunikację, różnica między stresem mobilizującym a paraliżującym, przekonania blokujące, techniki regulacji emocji (oddech przeponowy, postawa, wizualizacja).
- Teoria: Struktura wystąpienia: struktura logiczna (logos), wiarygodność mówcy (ethos), angażowanie emocji (pathos), techniki filtrowania uwagi słuchaczy, model 3 punktów, konstrukcja mocnego otwarcia i zamknięcia.
- Teoria: klarowność i siła przekazu: jedna myśl = jeden komunikat, jedno zdanie = jedna idea, jedno wystąpienie = maksymalnie 3 główne tezy, błędy (dygresje, nadmiar wątków, język
- Praktyka - Warsztat praktyczny – prezentacje warsztatowe – każdy uczestnik 5 minut

Teoria: 6,15 h Praktyka: 2,15 h

DZIEŃ II – Fundamenty skutecznego wystąpienia cz.2.

- Teoria i ćwiczenia: emisja głosu – oddech przeponowy, kontrola napięcia, stabilność brzmienia, wpływ oddechu na tempo i emocje, tempo i pauza jako narzędzie wpływu, modulacja i akcentowanie, artykulacja i wyrazistość,
- Teoria: Mowa ciała – postawa i stabilność na scenie, kontakt wzrokowy, gesty jako wzmocnienie treści, spójność werbalno-niewerbalna, zarządzanie przestrzenią
- Teoria: trudne sytuacje – pytania z sali, obiekcje i krytyka, utrata wątku, zakłócenia zewnętrzne, presja emocjonalna
- Praktyka: prezentacje warsztatowe – każdy uczestnik 10 minut

Teoria: 7 h Praktyka: 1,30 h

DZIEŃ III – Wizyty handlowe cz.1.

- Teoria: Typy i role wizyt handlowych w procesie sprzedaży - typy i cele różnych wizyt handlowych: prospectingowa, diagnostyczna, ofertowa (prezentacyjna), negocjacyjna, domykająca, posprzedażowa, relacyjna
- Teoria: Przebieg typowej wizyty handlowej - standardowe etapy spotkania handlowego: otwarcie, ustalenie kontekstu, diagnoza potrzeb, prezentacja rozwiązania, praca z obiekcjami, zamknięcie, follow-up
- Teoria: Przygotowanie do wizyty handlowej - elementy dobrego przygotowania się do wizyty handlowej: analiza potencjału klienta, hipoteza biznesowa spotkania, definiowanie celu spotkania (SMART), plan pytań i scenariusz rozmowy
- Praktyka: umiejętność zadawania pytań – pytania w górę, pytania w dół
- Teoria: Diagnoza potrzeb klienta – aktywne słuchanie: zadawanie pytań otwartych, sytuacyjnych, problemowych, znaczenie parafrazy i filtrów
- Teoria: Diagnoza dostarczanej wartości – wartość związana z produktem lub usługą, wartość związana z obsługą przed i posprzedażową, substytuty, otoczenie konkurencyjne, ustalenie wartości dla klienta

Teoria 7 h, Praktyka: 1,30 h

DZIEŃ IV – Wizyty handlowe cz.2.

- Teoria: "Elevator offer" i prezentacja oferty – pięć etapów składania „elevator offer”: 1) diagnoza potrzeb klienta, 2) analiza przynoszonej wartości, 3) parowanie potrzeb z wartościami, 4) złożenie „elevator offer”, 5) przedstawienie pełnej oferty lub powrót do 1 etapu.
- Teoria: praca z obiekcjami klienta - Identyfikacja rzeczywistej przyczyny obiekcji, modele: ARO, LAARC, Feel–Felt–Found, Struktura odpowiedzi na obiekcję
- Teoria: zamknięcie wizyty handlowej i follow-up – rozpoznanie sygnałów gotowości klienta, techniki zamknięcia (podsumowujące, alternatywne, warunkowe), konkretyzowanie ustaleń (co, kto, kiedy, za ile), notatka, mail, plan kolejnej wizyty
- Praktyka: scenki sprzedażowe – 10 minut każdy uczestnik, plus feedback

Teoria 7 h, Praktyka: 1,30 h

DZIEŃ V - Negocjacje

- Teoria: Fundamenty negocjacji – pozycja vs interes, BATNA i ZOPA, przygotowanie do negocjacji, siła informacji i asymetria danych, negocjacje jako proces, nie wydarzenie
- Teoria: Taktyki negocjacyjne klientów – kotwiczenie cenowe, presja czasu, porównanie z konkurencją, „salami” i stopniowe dokładanie żądań, dobry-zły policjant
- Teoria: Manipulacja i sposoby przeciwdziałania – twarda taktyka vs manipulacja, techniki wywierania presji emocjonalnej (wina, strach, autorytet), przeciwdziałanie manipulacji,
- Teoria: Psychologia negocjacji – efekt kotwicy cenowej, awersja do straty vs chęć zysku, rola ciszy i pauzy jako narzędzia presji, percepcja sprawiedliwości i potrzeba „wygranej”, emocje jako czynnik decyzyjny
- Teoria: strategia ustępstw – zasada warunkowości, plan ustępstw przed negocjacją, pakietowanie elementów oferty, czerwone linie (czego nie negocjuję)
- Praktyka: Negocjacje w praktyce

Teoria 7,30 h, Praktyka: 1 h

DZIEŃ VI – Komunikacja i wpływ cz.1.

- Teoria: Czym jest komunikacja – komunikacja jako proces, komunikacja werbalna i niewerbalna, filtry percepcyjne i interpretacja komunikatu, intencje vs efekt
- Teoria: Różne style komunikacji i różne motywatory – pieniądze/bezpieczeństwo finansowe, uznanie/status/prestiż, rozwój, wpływ/władza, bezpieczeństwo, relacje/przynależność, wolność/autonomia
- Teoria: Model DISC
- Praktyka: badanie własnego stylu komunikacji
- Teoria: identyfikowanie stylu komunikacji rozmówcy
- Praktyka: identyfikowanie stylu komunikacji rozmówcy

Teoria: 6 h, Praktyka: 2,30 h

DZIEŃ VII – Komunikacja i wpływ cz.2.

- Teoria: Dopasowanie komunikacji do stylu i motywacji rozmówcy – tempo i struktura, argumenty, poziom szczegółowości,
- Teoria: Budowanie relacji i zaufania – wiarygodność (kompetencja + spójność + intencja), aktywne słuchanie, kontraktowanie oczekiwań i transparentność ustaleń
- Teoria: Trudne zachowania rozmówcy – agresja i dominacja, bierność i unikanie decyzji, nadmierna analiza danych i odkładanie decyzji, manipulacje, regulacja własnych emocji w trudnej sytuacji
- Praktyka: Dopasowanie komunikacji do stylu i motywacji klienta

Teoria 7 h, Praktyka: 1,30 h

DZIEŃ VIII – systemowa analiza przyczyn problemu

- Teoria: wprowadzenie do modelu ishikawy - zdefiniowanie problemu, wybór głównych kategorii przyczyn, generowanie przyczyn drugiego i trzeciego stopnia, rankowanie przyczyn,
- Praktyka: Analiza wspólna przykładowego problemu
- Praktyka: praca w grupach nad realnymi wyzwaniem
- Teoria: tworzenie action planów i map ryzyk

Teoria: 5,30 h Praktyka: 3 h

Walidacja – test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie – przeprowadzi Jacek Stanisław Malinowski.

Przerwy są wliczane do czasu trwania usługi. 1 godzina zegarowa = 1 godzina szkoleniowa.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 71

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 71 Wprowadzenie	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 71 – Psychologia wystąpień publicznych: trema, techniki regulacji	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 71 Struktura wystąpienia.	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	11:15	12:45	01:30
5 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	12:45	13:45	01:00
6 z 71 Klarowność i siła przekazu.	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	13:45	15:00	01:15
7 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	15:00	15:15	00:15
8 z 71 Prezentacje warsztatowe. 5 minut każdy uczestnik.	Jacek Stanisław Malinowski	12-09-2026	15:15	17:30	02:15
9 z 71 Emisja głosu.	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 71 Mowa ciała.	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	10:45	11:45	01:00
12 z 71 Trudne sytuacje.	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	11:45	12:45	01:00
13 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 71 Prezentacje finałowe: 10 minut każdy	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	13:45	15:15	01:30
15 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	15:15	15:30	00:15
16 z 71 Prezentacje finałowe: 10 minut każdy	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	15:30	17:00	01:30
17 z 71 Podsumowanie i call to action	Jacek Stanisław Malinowski	13-09-2026	17:00	17:30	00:30
18 z 71 Typy i role wizyt handlowych w procesie sprzedaży	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	09:00	10:00	01:00
19 z 71 Przebieg wizyty handlowej.	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	10:00	11:15	01:15
20 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	11:15	11:30	00:15
21 z 71 Przygotowanie do wizyty handlowej.	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	11:30	12:45	01:15
22 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	12:45	13:45	01:00
23 z 71 Aktywne słuchanie – pytania w górę, pytania w dół.	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	13:45	15:15	01:30
24 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	15:15	15:30	00:15
25 z 71 Diagnoza potrzeb klienta.	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	15:30	16:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 71 Diagnoza dostarczanej wartości.	Jacek Stanisław Malinowski	26-09-2026	16:30	17:30	01:00
27 z 71 – „Elevator offer” i prezentacja oferty.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	09:00	10:30	01:30
28 z 71 Praca z obiekcjami.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	10:30	11:15	00:45
29 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	11:15	11:30	00:15
30 z 71 Zamknięcie wizyty i follow-up.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	11:30	12:45	01:15
31 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	12:45	13:45	01:00
32 z 71 Scenki sprzedażowe: 10 minut każdy.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	13:45	15:15	01:30
33 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	15:15	15:30	00:15
34 z 71 Scenki sprzedażowe: 10 minut każdy.	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	15:30	17:00	01:30
35 z 71 Podsumowanie i call to action	Jacek Stanisław Malinowski	27-09-2026	17:00	17:30	00:30
36 z 71 Fundamenty negocjacji.	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	09:00	10:15	01:15
37 z 71 Taktyki negocjacyjne klientów.	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	10:15	11:30	01:15
38 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
39 z 71 Manipulacje i przeciwdziałanie.	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	11:45	12:45	01:00
40 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	12:45	13:45	01:00
41 z 71 Psychologia negocjacji.	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	13:45	15:15	01:30
42 z 71 Przerwa	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	15:15	15:30	00:15
43 z 71 Strategia ustępstw.	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	15:30	16:30	01:00
44 z 71 Negocjacje w praktyce.	Jacek Stanisław Malinowski	03-10-2026	16:30	17:30	01:00
45 z 71 Czym jest komunikacja.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	09:00	10:00	01:00
46 z 71 Różne style komunikacji i motywacji.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	10:00	11:00	01:00
47 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	11:00	11:15	00:15
48 z 71 Model DISC – struktura i logika stylów.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	11:15	12:45	01:30
49 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	12:45	13:45	01:00
50 z 71 Badanie własnego stylu komunikacji.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	13:45	15:15	01:30
51 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	15:15	15:30	00:15
52 z 71 Identyfikacja stylu komunikacji rozmówcy.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	15:30	16:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
53 z 71 Identyfikacja stylu komunikacji – ćwiczenie.	Jacek Stanisław Malinowski	04-10-2026	16:30	17:30	01:00
54 z 71 Dopasowanie komunikacji do stylu i motywacji klienta	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	09:00	10:30	01:30
55 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	10:30	10:45	00:15
56 z 71 Budowanie relacji i zaufania.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	10:45	11:45	01:00
57 z 71 Trudne zachowania klientów.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	11:45	12:45	01:00
58 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	12:45	13:45	01:00
59 z 71 Ćwiczenia – dopasowanie komunikacji do stylu i motywacji klienta.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	13:45	15:15	01:30
60 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	15:15	15:30	00:15
61 z 71 Ćwiczenia – dopasowanie komunikacji do stylu i motywacji klienta.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	15:30	17:00	01:30
62 z 71 Podsumowanie i call to action.	Jacek Stanisław Malinowski	17-10-2026	17:00	17:30	00:30
63 z 71 Wprowadzenie do modelu Ishikawy.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	09:00	10:30	01:30
64 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
65 z 71 Analiza wspólna przykładowego problemu.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	10:45	12:15	01:30
66 z 71 Wybór zespołów i problemów.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	12:15	12:45	00:30
67 z 71 Przerwa obiadowa.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	12:45	13:45	01:00
68 z 71 Praca w zespołach nad analizą problemu.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	13:45	15:15	01:30
69 z 71 Przerwa.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	15:15	15:30	00:15
70 z 71 Action plan i mapa ryzyk.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	15:30	16:30	01:00
71 z 71 Walidacja i podsumowanie Akademii.	Jacek Stanisław Malinowski	18-10-2026	16:30	17:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Stanisław Malinowski

Trener sprzedaży, strategii i przywództwa, praktyk biznesu z ponad 20-letnim doświadczeniem w sprzedaży i zarządzaniu. Swoją karierę rozwijał od ról handlowych po stanowiska dyrektorskie i zarządcze, odpowiadając za budowę strategii, rozwój struktur oraz transformacje organizacyjne. Obecnie jako Country Manager zarządza organizacją o obrotach 160–180 mln PLN oraz zespołem 40 osób, prowadząc ją w kierunku większej efektywności i modelu organizacji uczącej się. Specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu systemów sprzedaży, rozwoju relacji z kluczowymi klientami (KAM), negocjacjach oraz budowie i rozwoju zespołów handlowych. Ma doświadczenie w skalowaniu biznesu, restrukturyzacjach oraz pracy w środowisku międzynarodowym. Jako trener koncentruje się na praktycznych rozwiązaniach możliwych do wdrożenia „tu i teraz”. Pracuje warsztatowo, wykorzystując coaching, case studies i podejście on-the-job, dzięki czemu uczestnicy szybko przekładają wiedzę na wyniki biznesowe. Prowadzi szkolenia m.in. z zakresu strategii wizyt handlowych, standardu spotkań sprzedażowych, zarządzania portfelem klientów, negocjacji oraz rozwoju kompetencji liderkich. Autor koncepcji „systemu sprzedaży” – uporządkowanego podejścia zwiększającego przewidywalność i skuteczność działań handlowych. Swoje doświadczenia i praktykę opisuje również na stronie jacekmalinowski.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt szkoleniowy (PDF lub druk),
- Arkusz „Struktura wystąpienia”, „Checklista prezentacyjna”,
- Nagrania wideo z ćwiczeń (indywidualny dostęp uczestników),

Warunki uczestnictwa

- Aktywny udział w ćwiczeniach,
- Zgoda na nagranie wideo w celach edukacyjnych (materiał niepubliczny).
- Uczestnik musi uczestniczyć w co najmniej 80% zajęć.
- Uczestnik musi posiadać urządzenie (laptop, tablet, smartfon) umożliwiające wykonanie testu online, z oprogramowaniem i do prezentacji PowerPoint, KeyNote, ect.

Informacje dodatkowe

Cena nie obejmuje kosztów noclegów i lunchy.

Zapewniamy dostęp do kawy, herbaty i wody.

Adres

ul. gen. Romualda Traugutta 25
90-113 Łódź
woj. łódzkie

Sala konferencyjna w budynku Textilimpex.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Bezpłatny parking dla uczestników usługi.

Kontakt



Anna Sabat

E-mail biuro@strefa.io

Telefon (+60) 605 195 888