



Psychologia sprzedaży – skuteczna komunikacja z klientem, techniki wpływu oraz wykorzystanie AI i zielonych rozwiązań w procesie sprzedażowym

Numer usługi 2026/04/30/32733/3526994

4 375,00 PLN brutto
4 375,00 PLN netto
273,44 PLN brutto/h
273,44 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Bukal Corporate
Training and
Translations
Szymon Bukal

📍 Ruda Śląska / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,7 / 5

🕒 16 h

444 oceny

📅 02.11.2026 do 23.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- handlowców i doradców klienta
- menedżerów sprzedaży
- przedsiębiorców i właścicieli firm
- pracowników działów obsługi klienta
- osób rozpoczynających pracę w sprzedaży

Nie są wymagane wcześniejsze kompetencje specjalistyczne.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji sprzedażowych uczestników poprzez poznanie psychologicznych mechanizmów decyzji zakupowych, doskonalenie komunikacji z klientem, zwiększenie skuteczności rozmów

handlowych oraz wykorzystanie narzędzi cyfrowych i AI w sprzedaży. Uczestnicy poznają także zasady odpowiedzialnej i zrównoważonej sprzedaży, uwzględniającej aspekty środowiskowe i etyczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie psychologiczne mechanizmy wpływające na decyzje zakupowe klientów, zna techniki komunikacji sprzedażowej i sposoby reagowania na obiekcje, rozumie rolę danych i narzędzi cyfrowych w procesie sprzedaży oraz zna zasady etycznej i zrównoważonej sprzedaży.	Potrafi wyjaśnić, jakie czynniki psychologiczne wpływają na decyzje klienta. Potrafi wymienić i opisać główne techniki komunikacji i radzenia sobie z obiekcjami. Potrafi wskazać narzędzia cyfrowe i opisać ich zastosowanie w sprzedaży. Potrafi wymienić zasady etyki w sprzedaży i zrównoważonego podejścia.	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową zgodnie z etapami procesu decyzyjnego klienta, dopasowuje styl komunikacji do typu rozmówcy oraz wykorzystuje narzędzia AI do przygotowania komunikatów, analiz i ofert. Stosuje techniki domykania sprzedaży bez presji i manipulacji.	Poprawnie prowadzi symulowaną rozmowę sprzedażową, stosując kolejne etapy procesu. Potrafi zmienić styl komunikacji w zależności od typu klienta w ćwiczeniach praktycznych. Potrafi samodzielnie przygotować ofertę/analizę przy użyciu narzędzi AI. Poprawnie stosuje techniki finalizacji sprzedaży podczas symulacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje relacje oparte na zaufaniu i partnerstwie, komunikuje się jasno i empatycznie, działa etycznie i odpowiedzialnie w procesie sprzedaży, rozumie wpływ swoich działań na środowisko i relacje biznesowe.	Utrzymuje pozytywną komunikację i relacje w ćwiczeniach praktycznych. Wyraża się w sposób zrozumiały i empatyczny w trakcie ćwiczeń. Podejmuje decyzje zgodnie z zasadami etyki i odpowiedzialności. Potrafi wskazać konsekwencje swoich działań na relacje i otoczenie biznesowe.	Wywiad swobodny

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

Moduł 1 Psychologia decyzji klienta

- jak działa mózg klienta w procesie zakupu
- emocje vs logika w sprzedaży
- mechanizmy wpływu i perswazji

Moduł 2 Komunikacja sprzedażowa

- przejęcie prowadzenia w rozmowie
- aktywne słuchanie
- pytania diagnostyczne
- dopasowanie stylu rozmowy do klienta

Moduł 3 Praca z obiekcjami i negocjacje

- najczęstsze obiekcje klientów i ich źródła
- strategie reagowania
- prowadzenie rozmowy do decyzji

Moduł 4 Domykanie sprzedaży

- sygnały gotowości zakupowej
- techniki finalizacji decyzji
- błędy handlowców obniżające skuteczność

Moduł 5 Kompetencje cyfrowe i AI w sprzedaży

- wykorzystanie narzędzi AI w analizie klientów
- automatyzacja komunikacji i ofertowania
- personalizacja komunikatów
- praktyczne ćwiczenia z narzędziami AI

Moduł 6 Zielone kompetencje w sprzedaży

- odpowiedzialna sprzedaż i zrównoważony biznes
- cyfryzacja procesów jako element ekologii
- etyczne wykorzystanie danych klientów
- rola transparentności w relacjach handlowych

Moduł 7 Warsztat praktyczny

- symulacje rozmów sprzedażowych
- analiza case study
- feedback trenera i grupy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 16 Jak działa mózg klienta w procesie zakupu – wprowadzenie do neuropsychologii sprzedaży	Tomasz Kalko	02-11-2026	09:00	09:45	00:45	Tak
2 z 16 Emocje vs logika w decyzjach zakupowych – rozpoznawanie wpływu emocji	Tomasz Kalko	02-11-2026	09:45	10:30	00:45	Tak
3 z 16 Mechanizmy wpływu i perswazji w procesie sprzedaży	Tomasz Kalko	02-11-2026	10:30	11:15	00:45	Tak
4 z 16 Przejęcie prowadzenia w rozmowie – pierwsze wrażenie i inicjowanie kontaktu	Tomasz Kalko	02-11-2026	11:15	12:00	00:45	Tak
5 z 16 Aktywne słuchanie – techniki i praktyka w rozmowie z klientem	Tomasz Kalko	02-11-2026	12:15	13:00	00:45	Tak
6 z 16 Pytania diagnostyczne – odkrywanie potrzeb klienta	Tomasz Kalko	02-11-2026	13:00	13:45	00:45	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 16 Dopasowanie stylu rozmowy do typu klienta – elastyczność komunikacyjna	Tomasz Kalko	02-11-2026	13:45	14:30	00:45	Tak
8 z 16 Najczęstsze obiekcje klientów i ich źródła	Tomasz Kalko	02-11-2026	14:30	15:15	00:45	Tak
9 z 16 Strategie reagowania na obiekcje – praktyczne scenariusze	Tomasz Kalko	03-11-2026	09:00	09:45	00:45	Tak
10 z 16 Prowadzenie rozmowy do decyzji – negocjacje i argumentacja	Tomasz Kalko	03-11-2026	09:45	10:30	00:45	Tak
11 z 16 Sygnały gotowości zakupowej – jak je rozpoznać	Tomasz Kalko	03-11-2026	10:30	11:15	00:45	Tak
12 z 16 Techniki finalizacji decyzji – domykanie sprzedaży bez presji	Tomasz Kalko	03-11-2026	11:15	12:00	00:45	Tak
13 z 16 Błędy handlowców obniżające skuteczność – analiza przypadków	Tomasz Kalko	03-11-2026	12:15	13:00	00:45	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
14 z 16 Wykorzystanie narzędzi AI w analizie klientów i automatyzacji ofert	Tomasz Kalko	03-11-2026	13:00	13:45	00:45	Tak
15 z 16 Personalizacja komunikatów i praktyczne ćwiczenia z AI	Tomasz Kalko	03-11-2026	13:45	14:30	00:45	Tak
16 z 16 Odpowiedzialna sprzedaż, etyka, zrównoważony biznes + symulacje i case study	Tomasz Kalko	03-11-2026	14:30	15:15	00:45	Tak

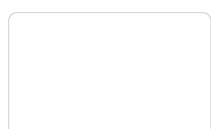
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 375,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 375,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	273,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	273,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kalko



Psycholog i strateg biznesu, trener oraz mówca motywacyjny, praktyk i przedsiębiorca. Od kilkunastu lat projektuje i realizuje programy rozwojowe dla menedżerów, liderów oraz zespołów sprzedaży. Specjalizuje się w psychologii podejmowania decyzji, komunikacji w sytuacjach wymagających oraz budowaniu kultury współodpowiedzialności w organizacjach.

W swojej pracy łączy wiedzę psychologiczną z doświadczeniem biznesowym, koncentrując się na skutecznych, mierzalnych rozwiązaniach wspierających rozwój kompetencji przywódczych i sprzedażowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników

- workbook
- materiały cyfrowe PDF + newsletter z wiedzą

Warunki techniczne

Zajęcia, trwające godzinę lekcyjną (45 minut), będą odbywać się zdalnie na platformie Google Meet. Przepustowość sieci we wszystkich sytuacjach musi wynosić co najmniej 3,2 Mb/s. W celu połączenia się na zajęcia uczestnik powinien mieć urządzenie z połączeniem do internetu oraz kamerą. Kursant będzie otrzymywał, na podany wcześniej adres e-mail, link do spotkania przed każdą zaplanowaną lekcją.

Adres

ul. Piotra Niedurnego 99/C
41-709 Ruda Śląska
woj. śląskie

Kontakt



Szymon Bukal

E-mail biurobukal@gmail.com

Telefon (+48) 792 622 844