

**Sandler Management Solutions®**

Numer usługi 2026/05/03/26255/3531916

15 990,00 PLN brutto

13 000,00 PLN netto

188,12 PLN brutto/h

152,94 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 298 ocen

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 85:00 h

📅 29.09.2026 do 18.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• właściciele• menedżerowie sprzedaży• pracownicy zatrudnieni na kierowniczym stanowisku• pracownicy, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	27-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	85
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program Rozwojowy pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności menedżerskie w zakresie lepszego rozumienia zachowania i potencjału ludzi, zwiększania odwagi, pewność siebie i poczucie własnej wartości, skutecznej komunikacji, wyznaczania cele i opracowywać plany ich osiągnięcia, podejmowania lepszych decyzji, wdrażania procesów skutecznego zarządzania czasem oraz innymi zasobami, siągania coraz trudniejsze cele w krótkim czasie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Lepsze rozumienie zachowania i potencjał ludzi, skuteczniejsza komunikacja	- definiowanie oczekiwań wobec sprzedawców, - stawianie celów,- prowadzenie rozmowy delegującej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdrażanie procesów skuteczniejszego zarządzania czasem oraz innymi zasobami.	- definiowanie wymagań stanowiska, - monitorowanie kompetencji, - znajomość kluczowych czynników sukcesu, planowanie systemu monitorowania wyników - poprowadzenie skutecznej rekrutacji - znajomość zasad prowadzenia mikro-treningów, sesji coachingowych spotkań z podwładnymi, - znajomość zasad zarządzania konfliktem w zespole	Obserwacja w warunkach symulowanych
Nabycie kompetencji społecznych	aktywne słuchanie, - "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji - budowanie relacji i „nowej” motywacji do 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

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego „Akademia Zarządzania” prowadzonej według metodologii Sandler Training oferowane są następujące elementy:

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego "Akademia Zarządzania Sandlera" prowadzonego według metodyki Sandler Training oferujemy następujące elementy:

- Uczestnictwo w łącznie 8-dniowym programie szkolenioworozwojowym,
- podzielonym na 4 x 2-dniowe sesje, w odstępach miesięcznych
- Samodzielną, indywidualną pracę między zajęciami nakierowaną 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).
- Udział każdego z uczestników procesu w projekcie grywalizacyjnym wykorzystującym Improver - mobilną aplikację, wirtualnego coacha, superwizora, który wyznacza zadania wdrożeniowe, sprawdza wiedzę, monitoruje poziom
- realizacji i zastosowania nowych technik, jednocześnie nagradza sukcesy i gani za zaniechania. Wirtualny "przyjaciel" przez cały czas czuwa i wspiera, w taki sposób,
- aby wzmacniać pożądane działania i eliminować błędy oraz złe nawyki.

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

- Wprowadzenie do modelu Sandler Management Solutions; Definiowanie oczekiwań wobec sprzedawców, Stawianie celów, Rozmowa delegująca, Motywatory
- Definiowanie wymagań stanowiska, Monitorowanie Kompetencji, Kluczowe czynniki sukcesu, Planowanie systemu monitorowania wyników, Linia interwencji
- Zarządzanie kompetencjami (model SEARCH, profil zwycięzcy, potrzeby grupy)
- Lejek rekrutacyjny, Pytania rekrutacyjne, Rozmowa rekrutacyjna
- Proces uczenia i jego efektywność, Techniki uczenia w trakcie wspólnej pracy (Taśma filmowa, Informacja zwrotna), Prowadzenie mikro-treningów i "rebriefingów"
- Prowadzenie sesji coachingowych (definiowanie zagadnień coachingowych i ich realizacja), Wspólne wizyty handlowe
- Prowadzenie spotkań, Sztuka inspirowania, Manager jako Lider, Różnice międzypokoleniowe, Zarządzanie pokoleniem Y
- Trudne sytuacje menedżerskie, Komunikacja z podwładnymi, Komunikowanie zmian, Prowadzenie spotkań, Zarządzanie konfliktem w zespole

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do modelu Sandler Management Solutions	Łukasz Grabowski	29-09-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 9 Definiowanie wymagań stanowiska	Łukasz Grabowski	30-09-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 9 Zarządzanie kompetencjami	Łukasz Grabowski	22-10-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 9 Lejek rekrutacyjny	Łukasz Grabowski	23-10-2026	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 9 Proces uczenia i jego efektywność	Łukasz Grabowski	23-11-2026	09:00	17:00	08:00
6 z 9 Prowadzenie sesji coachingowych	Łukasz Grabowski	24-11-2026	09:00	17:00	08:00
7 z 9 Prowadzenie spotkań	Łukasz Grabowski	17-12-2026	09:00	17:00	08:00
8 z 9 Trudne sytuacje menedżerskie	Łukasz Grabowski	18-12-2026	09:00	15:30	06:30
9 z 9 walidacja	-	18-12-2026	15:30	17:00	01:30

Cennik

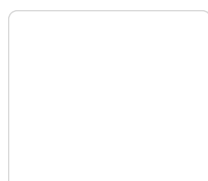
Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	15 990,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	13 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	188,12 PLN
Koszt osobogodziny netto	152,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Grabowski

Doradztwo w zakresie organizacji procesów sprzedaży, coach sprzedaży • Sandler Selling System – metodologia działań handlowych oparta na innowacyjnej relacji i technikach wywierania wpływu według know-how Sandler Training® • Zarządzanie oparte na metodologii Sandler Management Solutions • Negocjacje sprzedażowe • Szkolenia trenerskie • Wystąpienia publiczne
Manager sprzedaży z doświadczeniem zdobytym w międzynarodowych firmach m.in. z branży FMCB, Automotive oraz dóbr luksusowych. Jego doświadczenie obejmuje m.in. zarządzanie "twarde" i "miękkie", tworzenie i wdrażanie strategii sprzedażowych, aktywne pozyskiwanie nowych klientów, negocjowanie kontraktów z kluczowymi klientami, rekrutacja i szkolenia pracowników, realizacja i egzekwowanie planów sprzedażowych. Dzięki pracy menedżera w różnych branżach doskonale rozumie problemy związane z zarządzaniem i sprzedażą. Od 2018r. Członek Zarządu w Sandler Training Polska.

Wyższe (Absolwent Szkoły Głównej Handlowej)

Od ponad 8 lat prowadzi szkolenia w szeroko rozumianym obszarze zarządzania oraz rozwoju sił sprzedażowych na poziomie strategicznym i operacyjny dla sprzedawców i menedżerów w oparciu o know how Sandler Training®

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Samodzielna, indywidualna praca między zajęciami nakierowana 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).
- Udział każdego z uczestników procesu w projekcie grywalizacyjnym wykorzystującym Improver - mobilną aplikację, wirtualnego coacha, superwizora, który wyznacza zadania wdrożeniowe, sprawdza wiedzę, monitoruje poziom realizacji i zastosowania nowych technik, jednocześnie nagradza sukcesy i gani za zaniechania. Wirtualny "przyjaciel" przez cały czas czuwa i wspiera, w taki sposób, aby wzmacniać pożądane działania i eliminować błędy oraz złe nawyki.

Informacje dodatkowe

1. Cena stanowiąca przedmiot oferty obejmuje udział w spotkaniach szkoleniowo-seminaryjnych, zestaw materiałów szkoleniowych, lunch, przerwy kawowe.
2. Organizator nie pokrywa kosztów parkingów, dojazdu i zakwaterowania.
3. Zgłoszenie następuje w momencie otrzymania przez Sandler Training Polska Sp. z o.o. zgłoszenia na szkolenie poprzez stronę <https://sandler.stpl.pl>
4. Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiemmultimedialnym i flipchartem.
5. Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 60 min. sesję są wliczone do czasu szkolenia. Godziny przerw: 10.30-10.40; 13.00-13.40; 15.30-15.40.

Adres

ul. Łopuszańska 95
02-457 Warszawa
woj. mazowieckie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018