

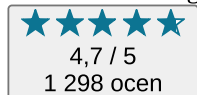
Możliwość dofinansowania

AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ W NIERUCHOMOŚCIACH

Numer usługi 2026/05/03/26255/3531923

SANDLERSM

Sandler Training Polska Sp. z o.o.



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

Wrocław

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

85:00 h

24.09.2026 do 16.12.2026

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
- Grupa docelowa usługi
 - 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
12
- Data zakończenia rekrutacji
20-09-2026
- Forma prowadzenia usługi
stacjonarna
- Liczba godzin usługi
85
- Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Cel

Cel edukacyjny

Program Rozwojowy AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ® pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności menedżerskie w zakresie zarządzania zespołem i sprzedażą, komunikacji, motywowania czy rozwijania zespołu oraz zatrudniania pracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji i metody walidacji.

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady menedżerskie oraz ocenia ich wpływ na samodzielność i sprawczość ludzi z którymi pracuje	uczestnik wymienia trzy podstawowe zasady menedżerskie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje skuteczne narzędzia do oceny motywacji swojego zespołu oraz skuteczności ich pracy	uczestnik definiuje kluczowe fundamenty i zasady pracy z ludźmi oraz linię interwencji menedżerskiej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	<ul style="list-style-type: none"> uczestnik wskazuje różne typy współpracowników i powiązanie ich stylu zachowań z komunikacją menedżera 	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik wymienia i opisuje zasady ustalania celów wg modelu SMART	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik wyjaśnia ideę KPI i wskazuje jak powiązać ją z celem, w oparciu o precyzyjnie ustalone liczby i aktywności	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik definiuje zasady planowania, priorytetyzowania i monitorowania działań celem zwiększenia efektywności jego pracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	<ul style="list-style-type: none"> uczestnik wskazuje kluczowe elementy przekazywania feedback w sposób, który umożliwi odbiorcy wyciągnięcie wniosków, zmianę na lepsze lub utrwalenia pozytywnych zachowań 	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik proponuje adekwatne ścieżki rozwoju dla pracowników uwzględniając mentoring i potrzeby szkoleniowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje skuteczne narzędzia do rozwoju pracowników	uczestnik wyjaśnia na czym polega planowanie rozwoju w myśl zasady 70/20/10?	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik rozróżnia mentoring od coachingu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik charakteryzuje kluczowe elementy związane z delegowaniem zadań w kontekście zarządzania sobą w czasie i zarządzania zmianą	uczestnik wymienia sposoby delegowania zadań i metody rozliczania współpracownika z wykonania powierzonego mu zadania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uczestnik definiuje zasad wprowadzania zmiany, komunikowania ich do zespołu, aby zostały możliwie dobrze przyjęte	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje i optymalizuje procesy rekrutacyjne, zwiększając ich efektywność	<ul style="list-style-type: none"> uczestnik definiuje zasad wprowadzania zmiany, komunikowania ich do zespołu, aby zostały możliwie dobrze przyjęte; 	Obserwacja w warunkach symulowanych
	<ul style="list-style-type: none"> uczestnik definiuje zasady budowania profili kompetencyjny, które będą wyznaczać podstawy do przyjmowania ludzi do pracy; 	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się

Kryteria weryfikacji

Metoda walidacji

- uczestnik wskazuje, w jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną, na co szczególnie warto zwrócić uwagę
- uczestnik wymienia zasady i kryteria rekrutacja do zespołu, aby uniknąć rozpoczynania współpracy „na czuja”

Obserwacja w warunkach symulowanych
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:

- Uczestnictwo w łącznie 8-dniowym programie szkoleniowo-rozwojowym, 1-dniowe sesje. Spotkania odbywają się w kameralnych kilkunastoosobowych grupach;
- Samodzielną, indywidualną pracę między zajęciami nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymują 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

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

Zarządzanie zespołem

- Jakie są podstawowe zasady bycia menedżerem? Czy warto zarządzać przykładem? - Z kim pracujemy na co dzień? Jak rozpoznać różne typy współpracowników i jak do nich dotrzeć? - Jak zbudować samodzielność i sprawczość ludzi, z którymi pracujemy?

Zarządzanie sprzedażą

- Jak ustalić zasady współpracy menedżera z jego ludźmi, aby były fundamentem relacji na lata? - W jaki sposób stawiać cele, aby nasze plany nie były tylko marzeniami? - Jak weryfikować cele i planować aktywności, które mają służyć ich realizacji?

Komunikacja i motywacja

- Jak i jak często prowadzić spotkania okresowe z członkami zespołu? Jaka ma być ich struktura? - Co motywuje moich ludzi? Jak dotrzeć do ich motywatorów, żeby zwiększyć ich zaangażowanie? - Jak właściwie komunikować, żeby rozwinąć relację z naszymi podopiecznymi?

Wzmacnianie menedżera i zespołu

- Na co zwrócić uwagę w komunikacji z zespołem? Jakich najczęstszych błędów unikać? - Jak dawać informację zwrotną? - Co ma wspólnego styl zachowań poszczególnych współpracowników z komunikacją menedżera?

Rozwijanie pracowników

- Z jakich stylów przywództwa może korzystać menedżer? Jak dobrze dopasować je do sytuacji? - Jak rozwinąć naszych podopiecznych? Jakie techniki mogą w tym pomóc? - W jakich sytuacjach można wpłynąć na rozwój naszych ludzi? Jak się do nich przygotować?

Rekrutacja

- Kogo szukamy do pracy? Z kim chcemy się rozwijać? - Jak zachęcić do współpracy właśnie z nami i jak dostosować przekaz do odpowiedniego pokolenia? - W jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną? Na co szczególnie warto zwrócić uwagę?

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

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych (70h). Przerwy: 1,5 h/sesję nie są wliczone do czasu szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 AI w zarządzaniu sprzedażą	Michał Wleklík	24-09-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 9 Zarządzanie zespołem	Michał Wleklík	07-10-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 9 Zarządzanie sprzedażą	Michał Wleklík	21-10-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 9 Komunikacja i motywacja	Michał Wleklík	04-11-2026	09:00	17:00	08:00
5 z 9 Wzmacnianie managera i zespołu	Michał Wleklík	18-11-2026	09:00	17:00	08:00
6 z 9 Rozwijanie współpracowników	Michał Wleklík	02-12-2026	09:00	17:00	08:00
7 z 9 Delegowanie i zmiana	Michał Wleklík	15-12-2026	09:00	17:00	08:00
8 z 9 Rekrutacja i prowadzenie rozmów rekrutacyjnych	Michał Wleklík	16-12-2026	09:00	15:30	06:30
9 z 9 walidacja	-	16-12-2026	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

Michał Wleklík

Menedżer, kierownik zespołów sprzedażowych, szkoleniowiec, trener i konsultant, praktyk z branży nieruchomościowej/trener z ponad 10 letnim doświadczeniem. Od 15 lat czynnie działający w sprzedaży i zarządzaniu zespołami. Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, miłośnik kultury Hiszpanii, gdzie również studiował na Uniwersytecie Autonóma w Madrycie.

Ukończył kurs Total Selling dla dyrektorów sprzedaży w ICAN Institute oraz Akademię Zarządzania Sprzedażą i Akademię Menedżera Sandler Training Polska.

Przez ponad 11 lat menedżer różnych zespołów sprzedażowych w branży nieruchomości, z czego 6 lat jako dyrektor sprzedaży.

Od 2022r. konsultant, trener w firmie Sandler Training Polska z obszaru sprzedaży i zarządzania (zrealizował ponad 150 dni szkoleniowych).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy 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).

Adres

Wrocław 95

Wrocław

woj. dolnośląskie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro (wejście przez recepcję budynku B)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Małgorzata Bogusławska

E-mail

malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon

(+48) 787 078 018