



SZKOLENIE ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻOWE

Numer usługi 2026/05/04/125429/3533887

4 600,00 PLN brutto
4 600,00 PLN netto
191,67 PLN brutto/h
191,67 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Egesta Elżbieta
Mazur - Tackowiak
★★★★★ 4,9 / 5
100 ocen

📄 Usługa szkoleniowa
📺 zdalna w czasie rzeczywistym
🕒 24:00 h
📅 27.08.2026 do 31.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone przede wszystkim dla osób kontaktujących się z klientem, chcących podnieść swoje kompetencje z zakresu obsługi klienta, w szczególności z budowania trwałych relacji z klientami oraz podnoszenia efektywności pracy zespołu sprzedażowego.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - techniki sprzedażowe" przygotowuje uczestników do samodzielnej obsługi klienta wraz z badaniem jego potrzeb oraz kształtowaniem dłuższych relacji a także do asertywnego reagowania na różnego typu obiekcje oraz do opracowywania scenariuszy sprzedażowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Proces komunikacji z klientem	Uczestnik charakteryzuje proces komunikacji	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

Ramowy program usługi

1. Faza informacji Proces komunikacji z klientem
2. Aktywne słuchanie
3. Sztuka zadawania właściwych pytań
4. Formy wpływu
5. Badanie potrzeb klienta
6. Typy osobości
5. Język korzyści
6. Rekomendacje
7. Kierunkowe zadawanie pytań
8. Kontraktowanie klienta
9. Ćwiczenie: techniki finalizacji sprzedaży
10. Podsumowanie, egzamin ustny

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

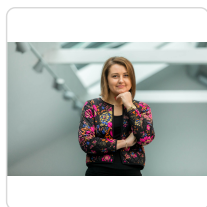
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	191,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	191,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ELŻBIETA MAZUR-TACKOWIAK

Specjalistka z blisko 20-letnim doświadczeniem w pozyskiwaniu środków pozabudżetowych, zarządzaniu projektami unijnymi oraz koordynacji inicjatyw edukacyjnych i społecznych. Absolwentka Zarządzania i Marketingu na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu, a także studiów podyplomowych z Organizacji i Zarządzania Oświatą oraz Przygotowania Pedagogicznego.

W latach 2013–2023 pełniła funkcję dyrektora ds. programowych i edukacji, koordynatora OWES, doradca biznesowy, doradca i specjalista różnych programów UE (RPO, POKL, PROW, EFS, EFS+, EFRR). W ostatnich pięciu latach realizowała i nadzorowała liczne projekty unijne jako koordynator, doradca i wykonawca usług rozwojowych, współpracując z firmami, instytucjami i organizacjami pozarządowymi.

Doświadczenie jako trener od 2021r.:

- realizowała ponad 100 godzin szkoleń z zakresu obsługi BUR

- 200h z marketingu internetowego, promocji w social media i technik sprzedażowych
- 350 godzin : szkolenia z pozyskiwania funduszy UE i zarządzania projektami UE
- zarządzanie przedsiębiorstwem, mentoring biznesowy, zarządzanie zespołem -60h

Od 2018 roku prowadzi własną firmę , obsługując przedsiębiorców w obszarze funduszy UE. W swojej pracy wykorzystuje nowoczesne narzędzia cyfrowe, w tym elementy sztucznej inteligencji, wspierające tworzenie treści, analizę danych i optymalizację procesów. Ukończyła także kurs „Technologie z misją w zarządzaniu organizacją”, rozwijający kompetencje w zakresie nowych technologii

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty szkoleniowe.

Warunki techniczne

Kamera

Kontakt



Elżbieta Mazur

E-mail egesta.mazur@gmail.com

Telefon (+48) 668 335 986