



Rozwój kompetencji sprzedażowych poprzez aktywację i relaksację ciała i umysłu - szkolenie

Numer usługi 2026/05/06/30758/3543046

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
187,50 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Projekt Rozwój
Adam Abramczuk

★★★★★ 4,9 / 5
2 495 ocen

- 📍 Lublin
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 24:00 h
- 📅 10.06.2026 do 12.06.2026

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Grupa docelowa usługi | Właściciele i pracownicy mikro i małych firm, osoby prowadzące nierejestrowaną działalność gospodarczą, osoby chcące założyć działalność gospodarczą |
| Minimalna liczba uczestników | 4 |
| Maksymalna liczba uczestników | 16 |
| Data zakończenia rekrutacji | 09-06-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych |

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznej sprzedaży poprzez rozwój umiejętności świadomego zarządzania energią, stresem i emocjami w całym procesie handlowym

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|--|
| <p>Stosuje techniki aktywacji i relaksacji ciała i umysłu w celu zwiększenia skuteczności sprzedaży i obsługi klienta.</p> | <p>Uczestnik dobiera odpowiednie techniki do etapu procesu sprzedażowego, mentalnie i energetycznie przygotowuje się do rozmowy</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Reguluje własny poziom energii i koncentracji w warunkach stresu sprzedażowego. Integruje świadomość ciała i umysłu w komunikacji z klientem, budując relację opartą na spokoju, pewności siebie i uważności.</p> | <p>Uczestnik rozpoznaje sygnały napięcia w ciele i umyśle oraz stosuje wyuczone narzędzia do szybkiego przywrócenia stanu optymalnego działania.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

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

Cel główny usługi zostanie osiągnięty pod warunkiem:

- aktywnego udziału uczestników w zajęciach mających charakter praktyczny
- do osiągnięcia celu głównego wymagana jest praca na przykładach określonych przez prowadzącego i wykonywanie zadań zleconych przez prowadzącego podczas zajęć
- aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć
- omówienie przykładów w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Struktura godzinowa: Szkolenie obejmuje łącznie **24 godziny zegarowe**, na które składają się:

- 7 godzin i 15minut zajęć teoretycznych

- 12 godzin zajęć praktycznych
- 1 godzina przeznaczona na walidację
- 3 godziny i 45 minut przerwy

Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi

Program szkolenia:

Dzień 1

- Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego
- Ciało, umysł, świadomość, energia. Wielowymiarowość i synchroniczność w sprzedaży i biznesie.
- Wrażliwość, Intuicja, współodczuwanie, uważność i empatia w sprzedaży i biznesie
- Techniki punkowej stymulacji ciała i głowy. Nauka wybranych technik wzmacniających koncentrację, kreatywność zwiększający potencjał sprzedażowy.
- Moc pytań w procesie sprzedaży.
- Pytania kwantowe i narzędzia werbalne wspierające sprzedaż i prowadzenie biznesu
- Reset i mikroaktywacja ciała i umysłu –ćwiczenie w parach.
- Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą
- Koherencja serca i umysłu zwiększająca poziom energii i ułatwiająca radzenie sobie z wyzwaniami w procesie sprzedażowym i prowadzeniu biznesu.
- Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą
- Ćwiczenia praktyczne - stymulacja głowy aktywująca i relaksująca – praca w parach.
- Podsumowanie dnia przez uczestników

Dzień 2

- powtórka dnia poprzedniego
- Pewność siebie, widoczność, autentyczność i energetyczne przyciąganie w procesie sprzedaży i prowadzenia biznesu
- Koncepcja „Wielkiej 5” w procesie sprzedażowym.
- Techniki odprężenia zwiększające pewność siebie i spokój w kontakcie z klientami i współpracownikami.
- Praca indywidualna – automasaż i praktyka w parach
- Praca z rozwojem świadomości sprzedawcy i lidera, narzędzia werbalne do codziennej praktyki.
- Neutralizacja napięć emocjonalnych, energetyczna podstawową dźwignią sukcesu w sprzedaży i biznesie. Praktyka poprawiająca całą postawę. Praca w parach.
- Podsumowanie,

Dzień 3

- powtórka dnia poprzedniego
- Mentalne i energetyczne zasady BHP w pracy w sprzedaży i w biznesie
- Uwalnianie blokad i ciężarów emocjonalnych sabotujących wyniki w sprzedaży i w biznesie – zmiana wewnętrznych przekonań i programów ograniczających zdrowie, energię i efektywność finansową w sprzedaży.
- Ciało jako biblioteka wspomnień. Transformacja energii rezygnacji i zmęczenia.
- Aktywacja obfitości finansowej
- Technika manualna transformująca potencjał energetyczny ciała zwiększający magnetyzm i przyciąganie klientów
- Sprzedawca w harmonii – opracowanie własnej strategii harmonizujący proces sprzedażowy wykorzystując poznane narzędzia
- Kreacja w polu nowych możliwości
- WALIDACJA

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia/doradztwa liście. W przypadku usług rozwojowych w formie zdalnej, potwierdzeniem takim będą m.in. raporty z logowania.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie.

Usługa nie jest prowadzona przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w danym projekcie o zbliżonej tematyce przez dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli dostawcy tych usług.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych, przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Walidacja szkolenia składa się z obserwacji w warunkach symulowanych.

Obserwacja w warunkach symulowanych trwa 60 minut

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 35

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 35 Wprowadzenie, zawarcie kontraktu z grupą, wzajemne poznanie się, rozpoczęcie procesu grupowego | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 09:00 | 09:30 | 00:30 |
| 2 z 35 Ciało, umysł, świadomość, energia. Wielowymiarowość i synchroniczność w sprzedaży i biznesie. | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 09:30 | 10:15 | 00:45 |
| 3 z 35 Wrażliwość, intuicja, współodczuwanie, uważność i empatia w sprzedaży i biznesie | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 10:15 | 11:00 | 00:45 |
| 4 z 35 - | Przerwa | - | 10-06-2026 | 11:00 | 11:15 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 35 Techniki punktowej stymulacji ciała i głowy. Nauka wybranych technik wzmacniających koncentrację, kreatywność zwiększający potencjał sprzedażowy. | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 11:15 | 13:00 | 01:45 |
| 6 z 35 - | Przerwa | - | 10-06-2026 | 13:00 | 13:45 | 00:45 |
| 7 z 35 Moc pytań w procesie sprzedaży. Pytania kwantowe i narzędzia werbalne wspierające sprzedaż i prowadzenie biznesu | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 13:45 | 14:30 | 00:45 |
| 8 z 35 Reset i mikroaktywacja ciała i umysłu – ćwiczenie w parach. Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 14:30 | 15:15 | 00:45 |
| 9 z 35 - | Przerwa | - | 10-06-2026 | 15:15 | 15:30 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p>10 z 35</p> <p>Koherencja serca i umysłu zwiększająca poziom energii i ułatwiająca radzenie sobie z wyzwaniami w procesie sprzedażowym i prowadzeniu biznesu</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |
| <p>11 z 35</p> <p>Uwolnienie stresu i napięcia związanego z biznesem i sprzedażą</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 16:00 | 16:15 | 00:15 |
| <p>12 z 35</p> <p>Ćwiczenia praktyczne - stymulacja głowy aktywująca i relaksująca – praca w parach</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 16:15 | 16:45 | 00:30 |
| <p>13 z 35</p> <p>Podsumowanie dnia przez uczestników</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 10-06-2026 | 16:45 | 17:00 | 00:15 |
| <p>14 z 35</p> <p>powtórka dnia poprzedniego</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 11-06-2026 | 09:00 | 09:30 | 00:30 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 15 z 35 Pewność siebie, widoczność, autentyczność i energetyczne przyciąganie w procesie sprzedaży i prowadzenia biznesu | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 11-06-2026 | 09:30 | 10:15 | 00:45 |
| 16 z 35 Koncepcja „Wielkiej 5” w procesie sprzedażowym. | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 11-06-2026 | 10:15 | 11:00 | 00:45 |
| 17 z 35 - | Przerwa | - | 11-06-2026 | 11:00 | 11:15 | 00:15 |
| 18 z 35 Techniki odprężenia zwiększające pewność siebie i spokój w kontakcie z klientami i współpracownikami. Praca indywidualna – automasaż i praktyka w parach | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 11-06-2026 | 11:15 | 13:00 | 01:45 |
| 19 z 35 - | Przerwa | - | 11-06-2026 | 13:00 | 13:45 | 00:45 |
| 20 z 35 Praca z rozwojem świadomości sprzedawcy i lidera, narzędzia werbalne do codziennej praktyki. | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 11-06-2026 | 13:45 | 14:45 | 01:00 |
| 21 z 35 - | Przerwa | - | 11-06-2026 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p>22 z 35</p> <p>Neutralizacja napięć emocjonalnych, energetyczna podstawową dźwignią sukcesu w sprzedaży i biznesie. Praktyka poprawiająca całą postawę. Praca w parach</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 11-06-2026 | 15:00 | 16:45 | 01:45 |
| <p>23 z 35</p> <p>Podsumowanie dnia</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 11-06-2026 | 16:45 | 17:00 | 00:15 |
| <p>24 z 35</p> <p>powtórka dnia poprzedniego</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 09:00 | 09:30 | 00:30 |
| <p>25 z 35</p> <p>Mentalne i energetyczne zasady BHP w pracy w sprzedaży i w biznesie</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 09:30 | 10:15 | 00:45 |
| <p>26 z 35</p> <p>Uwalnianie blokad i ciężarów emocjonalnych sabotujących wyniki w sprzedaży i w biznesie – zmiana wewnętrznych przekonań i programów ograniczających zdrowie,...</p> | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 10:15 | 11:00 | 00:45 |
| <p>27 z 35 -</p> | Przerwa | - | 12-06-2026 | 11:00 | 11:15 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 28 z 35 Ciało jako biblioteka wspomnień. Transformacja a energii rezygnacji i zmęczenia. | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 11:15 | 12:00 | 00:45 |
| 29 z 35 Aktywacja obfitości finansowej | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 30 z 35 Technika manualna transformująca a potencjał energetyczny ciała zwiększający magnetyzm i przyciąganie klientów | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 12:30 | 13:00 | 00:30 |
| 31 z 35 - | Przerwa | - | 12-06-2026 | 13:00 | 13:45 | 00:45 |
| 32 z 35 Sprzedawca w harmonii – opracowanie własnej strategii harmonizującej proces sprzedażowy wykorzystując poznane narzędzia | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 13:45 | 14:30 | 00:45 |
| 33 z 35 Kreacja w polu nowych możliwości | Zajęcia | ADRIANA BĄKAŁA | 12-06-2026 | 14:30 | 15:45 | 01:15 |
| 34 z 35 - | Przerwa | - | 12-06-2026 | 15:45 | 16:00 | 00:15 |
| 35 z 35 - | Walidacja | - | 12-06-2026 | 16:00 | 17:00 | 01:00 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 23:30 |
| w tym suma godzin zajęć | 18:45 |
| w tym suma godzin walidacji | 01:00 |
| w tym suma przerw | 03:45 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 26:15 |

Cennik

Cennik

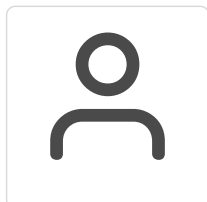
| Rodzaj ceny | Cena |
|--|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 500,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 4 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 187,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 187,50 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 24:00 |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ADRIANA BĄKAŁA

WYKSZTAŁCENIE – Wykształcenie wyższe, ekonomia i marketing, Master of Business Administration, Akademia trenerów mentalnych Szkoła Liderów Wyższego Ja w akademii trenerów mentalnych, Szkoła ustawień systemowych, Trener, facylitator pracy ze świadomością Access

Consciousness, Praca z ciałem w nurcie Dostępu do Świadomości Access Consciousness, Hack you Brain
OBSZAR SPECJALIZACJI – Praca z podświadomością, mentalny rozwój, blokady związane z zarabianiem pieniędzy wypalenie zawodowe, rozwój biznesu w polu możliwości, aktywacja potencjału, kreacja biznesu i sprzedaży wypalenie zawodowe, praca z ciałem i umysłem
DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE – 25 letnie doświadczenie w pracy w działach sprzedaży i marketingu, 15-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń
DOŚWIADCZENIE W ŚWIADCZENIU TEGO TYPU USŁUG – 15-letnie doświadczenia w prowadzeniu szkoleń, 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu firmy szkoleniowej, prowadzenie autorskich warsztatów, aktywacja franczyzy szkoleniowej, 20 letnie doświadczenie w pracy w dziale sprzedaży, współprowadzenie działalności gospodarczej o profilu szkoleniowym Szkoła Osiągania Sukcesów SukcesOn

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja PowerPoint

Skrypt z kluczowymi zagadnieniami

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują min. 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa zwolniona od podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt. 14 ROZP. MF z dn. 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zmianami)

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują mniej niż 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

art. 113 ust. 1 i 9 Ustawa o VAT

Informacje dodatkowe

1. Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usług. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego z walidacji szkolenia
2. Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe
3. Podczas szkolenia na każdy dzień szkoleniowy przewidziane są 3 przerwy: dwie 30 minutowe oraz jedna 45 minut
4. Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane za pomocą obserwacji w warunkach symulowanych

Adres

ul. Bohdana Dobrzańskiego 3
20-001 Lublin
woj. lubelskie

Park Naukowo Technologiczny, Lublin, ul. Dobrzańskiego 3 Sala południowa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Abramczuk

E-mail biuro@projektzwoj.eu

Telefon (+48) 727 930 045