



Fundacja Edumocni

★★★★★ 4,9 / 5

2 414 ocen

## Szkolenie: strategia sprzedaży i wizerunku w turystyce - budowanie przewagi rynkowej poprzez markę osobistą i efektywność kosztową

Numer usługi 2026/05/11/38738/3550466

📍 Tarnów

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 56:00 h

📅 15.06.2026 do 30.06.2026

6 199,20 PLN brutto

5 040,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Właściciele oraz pracownicy sektora MŚP z branży turystycznej, rekreacyjnej i sportowej, w szczególności osoby odpowiedzialne za:

- reprezentowanie firmy i budowanie relacji z klientem
- procesy sprzedażowe i kontakt z partnerami biznesowymi,
- zarządzanie operacyjne, logistykę sprzętu oraz optymalizację kosztów działalności

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

12-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego kreowania i wdrażania spójnej strategii wizerunkowej opartej na marce osobistej oraz do projektowania zaawansowanych procesów sprzedaży usług turystycznych i rekreacyjnych, przy

jednoczesnym stosowaniu metod optymalizacji kosztów operacyjnych w celu zwiększenia rentowności przedsiębiorstwa.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje strategię marki osobistej i komunikacji w social mediach	Definiuje unikalną cechę sprzedaży dla usług rekreacyjnych	Test teoretyczny
	Formułuje misję i wartości marki osobistej	Test teoretyczny
	Projektuje strukturę postów sprzedażowych i wizerunkowych dla branży turystycznej	Test teoretyczny
Planuje procesy sprzedaży i negocjacji w oparciu o mechanizmy psychologii turystyki	Identyfikuje mechanizmy wpływu społecznego stosowane w promocji atrakcji turystycznych	Test teoretyczny
	Rozróżnia etapy ścieżki klienta od zapytania do opinii.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje strategie negocjacyjne stosowane w pozyskiwaniu grup zorganizowanych (B2B).	Test teoretyczny
	Klasyfikuje koszty stałe i zmienne w działalności	Test teoretyczny
Analizuje rentowność i planuje optymalizację kosztów operacyjnych przedsiębiorstwa	Oblicza próg rentowności dla wybranego rodzaju sprzętu lub usługi	Test teoretyczny
	Wskazuje rodzaje marnotrawstwa możliwe do wyeliminowania w procesie obsługi sprzętu.	Test teoretyczny
	Ocenia zasadność zakupu nowego sprzętu na podstawie wskaźników zwrotu z inwestycji	Test teoretyczny
	Opracowuje ramy czasowe kampanii sprzedażowej dla nowego produktu turystycznego.	Test teoretyczny
Konstruuje harmonogram działań wizerunkowo-sprzedażowych wspierających budowę przewagi rynkowej	Formułuje zasady budowania autorytetu lokalnego lidera w relacjach z partnerami biznesowymi.	Test teoretyczny
	Proponuje rozwiązania z zakresu automatyzacji obsługi klienta obniżające koszty operacyjne	Test teoretyczny

# 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

MODUŁ I: Marka Osobista jako fundament zaufania w turystyce

- Wprowadzenie: Rola marki osobistej w branży usługowej. Analiza obecnego wizerunku i celów biznesowych.
- Strategia Personal Brandingu: Definiowanie wartości, misji i unikalnej cechy sprzedaży właściciela i kluczowych pracowników.
- Obecność w sieci i Social Selling: Optymalizacja profili (Facebook, Instagram, LinkedIn). Tworzenie angażujących treści (content marketing) wspierających sprzedaż usług rekreacyjnych.
- Wystąpienia i relacje: Techniki autoprezentacji i budowania autorytetu lokalnego lidera w kontaktach z partnerami.

MODUŁ II: Zaawansowana inżynieria sprzedaży i obsługa klienta

- Psychologia decyzji turysty: Dlaczego klienci wybierają konkretne atrakcje? Mechanizmy wpływu społecznego w turystyce.
- Projektowanie ścieżki klienta: Mapowanie kontaktu klienta z firmą – od pierwszego zapytania po wystawienie opinii po wykonanej usłudze.
- Techniki aktywnej sprzedaży i Upselling: Warsztat praktyczny - jak proponować pakiety premium, usługi dodatkowe i budować lojalność.
- Negocjacje B2B w turystyce: Pozyskiwanie grup zorganizowanych, współpraca z biurami podróży i klientami korporacyjnymi.

MODUŁ III: Efektywność kosztowa

- Analiza finansowa micro-firmy: Identyfikacja kosztów ukrytych. Obliczanie realnego progu rentowności dla poszczególnych rodzajów sprzętu i usług.
- Metodyka Lean w rekreacji: Eliminacja marnotrawstwa (m.in. przestoje, zbędny transport sprzętu, błędy w komunikacji). Optymalizacja czasu pracy.
- Planowanie inwestycji: Jak oceniać zasadność zakupu nowego sprzętu pod kątem zwrotu z inwestycji.

MODUŁ IV: Warsztat strategiczny i podsumowanie

- Podsumowanie i konsultacje z trenerem.
- Walidacja efektów uczenia się. Forma: Test wiedzy

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 41

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 41</b> Wprowadzenie: Rola marki osobistej w branży usługowej. Analiza obecnego wizerunku i celów biznesowych.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	15-06-2026	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 41</b> -	Przerwa	-	15-06-2026	10:00	10:30	00:30
<b>3 z 41</b> Wprowadzenie: Rola marki osobistej w branży usługowej. Analiza obecnego wizerunku i celów biznesowych.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	15-06-2026	10:30	12:30	02:00
<b>4 z 41</b> -	Przerwa	-	15-06-2026	12:30	13:00	00:30
<b>5 z 41</b> Strategia Personal Brandingu: Definiowanie wartości, misji i unikalnej cechy sprzedaży właściciela i kluczowych pracowników.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	15-06-2026	13:00	15:00	02:00
<b>6 z 41</b> Strategia Personal Brandingu: Definiowanie wartości, misji i unikalnej cechy sprzedaży właściciela i kluczowych pracowników.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	16-06-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 41 -	Przerwa	-	16-06-2026	10:00	10:30	00:30
8 z 41 Obecność w sieci i Social Selling: Optymalizacja profili (Facebook, Instagram, LinkedIn). Tworzenie angażujących treści (content marketing) wspierających sprzedaż usług rekreacyjnych .	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	16-06-2026	10:30	12:30	02:00
9 z 41 -	Przerwa	-	16-06-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 41 Obecność w sieci i Social Selling: Optymalizacja profili (Facebook, Instagram, LinkedIn). Tworzenie angażujących treści (content marketing) wspierających sprzedaż usług rekreacyjnych .	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	16-06-2026	13:00	15:00	02:00
11 z 41 Wystąpienia i relacje: Techniki autoprezentacji i budowania autorytetu lokalnego lidera w kontaktach z partnerami.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	19-06-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 41 -	Przerwa	-	19-06-2026	10:00	10:30	00:30
13 z 41 Wystąpienia i relacje: Techniki autoprezentacji i budowania autorytetu lokalnego lidera w kontaktach z partnerami.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	19-06-2026	10:30	12:30	02:00
14 z 41 -	Przerwa	-	19-06-2026	12:30	13:00	00:30
15 z 41 Wystąpienia i relacje: Techniki autoprezentacji i budowania autorytetu lokalnego lidera w kontaktach z partnerami.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	19-06-2026	13:00	15:00	02:00
16 z 41 Psychologia decyzji turysty: Dlaczego klienci wybierają konkretne atrakcje? Mechanizmy wpływu społecznego w turystyce.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	22-06-2026	08:00	10:00	02:00
17 z 41 -	Przerwa	-	22-06-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>18 z 41</b> Psychologia decyzji turysty: Dlaczego klienci wybierają konkretne atrakcje? Mechanizmy wpływu społecznego w turystyce.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	22-06-2026	10:30	12:30	02:00
<b>19 z 41</b> -	Przerwa	-	22-06-2026	12:30	13:00	00:30
<b>20 z 41</b> Projektowanie ścieżki klienta: Mapowanie kontaktu klienta z firmą – od pierwszego zapytania po wystawienie opinii po wykonanej usłudze.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	22-06-2026	13:00	15:00	02:00
<b>21 z 41</b> Projektowanie ścieżki klienta: Mapowanie kontaktu klienta z firmą – od pierwszego zapytania po wystawienie opinii po wykonanej usłudze.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	23-06-2026	08:00	10:00	02:00
<b>22 z 41</b> -	Przerwa	-	23-06-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>23 z 41</b></p> <p>Techniki aktywnej sprzedaży i Upselling: Warsztat praktyczny - jak proponować pakiety premium, usługi dodatkowe i budować lojalność.</p>	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	23-06-2026	10:30	12:30	02:00
<p><b>24 z 41</b> -</p>	Przerwa	-	23-06-2026	12:30	13:00	00:30
<p><b>25 z 41</b></p> <p>Techniki aktywnej sprzedaży i Upselling: Warsztat praktyczny - jak proponować pakiety premium, usługi dodatkowe i budować lojalność.</p>	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	23-06-2026	13:00	15:00	02:00
<p><b>26 z 41</b></p> <p>Negocjacje B2B w turystyce: Pozyskiwanie grup zorganizowanych, współpraca z biurami podróży i klientami korporacyjnymi.</p>	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	25-06-2026	08:00	10:00	02:00
<p><b>27 z 41</b> -</p>	Przerwa	-	25-06-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>28 z 41</p> <p>Negocjacje B2B w turystyce: Pozyskiwanie grup zorganizowanych, współpraca z biurami podróży i klientami korporacyjnymi.</p>	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	25-06-2026	10:30	12:30	02:00
<p>29 z 41</p> <p>-</p>	Przerwa	-	25-06-2026	12:30	13:00	00:30
<p>30 z 41</p> <p>Analiza finansowa micro-firmy: Identyfikacja kosztów ukrytych. Obliczanie realnego progu rentowności dla poszczególnych rodzajów sprzętu i usług.</p>	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	25-06-2026	13:00	15:00	02:00
<p>31 z 41</p> <p>Analiza finansowa micro-firmy: Identyfikacja kosztów ukrytych. Obliczanie realnego progu rentowności dla poszczególnych rodzajów sprzętu i usług.</p>	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	29-06-2026	08:00	10:00	02:00
<p>32 z 41</p> <p>-</p>	Przerwa	-	29-06-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>33 z 41</b> Metodyka Lean w rekreacji: Eliminacja marnotrawstwa (m.in. przestoje, zbędny transport sprzętu, błędy w komunikacji). Optymalizacja czasu pracy.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	29-06-2026	10:30	12:30	02:00
<b>34 z 41</b> -	Przerwa	-	29-06-2026	12:30	13:00	00:30
<b>35 z 41</b> Metodyka Lean w rekreacji: Eliminacja marnotrawstwa (m.in. przestoje, zbędny transport sprzętu, błędy w komunikacji). Optymalizacja czasu pracy.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	29-06-2026	13:00	15:00	02:00
<b>36 z 41</b> Podsumowanie i konsultacje z trenerem.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	30-06-2026	08:00	10:00	02:00
<b>37 z 41</b> -	Przerwa	-	30-06-2026	10:00	10:30	00:30
<b>38 z 41</b> Podsumowanie i konsultacje z trenerem.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	30-06-2026	10:30	12:30	02:00
<b>39 z 41</b> -	Przerwa	-	30-06-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>40 z 41</b> Podsumowanie i konsultacje z trenerem.	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	30-06-2026	13:00	14:30	01:30
<b>41 z 41</b> -	Walidacja	-	30-06-2026	14:30	15:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	56:00
w tym suma godzin zajęć	47:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	08:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	64:00

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

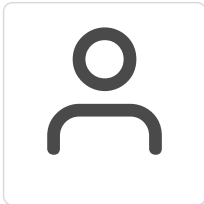
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 199,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	56:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Radosław Jaźwiec

Trener, certyfikowany doradca biznesowy, specjalista ds. zarządzania projektami. Właściciel firmy doradczej Eurokonsultant od 2008 roku oraz Prezes Fundacji Edumocni. Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z biznesem w zakresie analizy funkcjonowania organizacji, badania potrzeb kadry zarządzającej i pracowników, przygotowania i realizacji projektów, a także w realizacji dofinansowanych projektów w zakresie przedsiębiorczości, ekonomii społecznej i aktywizacji zawodowej. Ukończył studia politologiczne na Uniwersytecie Opolskim, studia podyplomowe Mini MBA na Uniwersytecie Łódzkim oraz z zarządzania projektami na Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Certyfikowany trener Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz certyfikowany doradca biznesowy i doradca ds. szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe przygotowane przez trenera.

## Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 37A  
33-100 Tarnów  
woj. małopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



### Agnieszka Koziół

**E-mail** a.kozioł@edumocni.pl

**Telefon** (+48) 884 004 939