



CETUS
CONSULTING
JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

92 oceny

Szkolenie - Szkoła Rozwoju Lidera Sprzedaży wg Sales Leader Growth Series by Sandler

Numer usługi 2026/05/12/120698/3554338

📍 Gdańsk
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 48:00 h
📅 27.10.2026 do 09.12.2026

7 900,00 PLN brutto
7 900,00 PLN netto
164,58 PLN brutto/h
164,58 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	• Menedżerowie/szefowie zespołów sprzedaży/kierownicy działów sprzedaży bezpośrednio zarządzający działaniami handlowców różnych specjalności • Kierownicy działów eksportu • Kierownicy zespołów handlowców-hunterów (business development, new business) • Kierownicy zespołów handlowców obsługujących kluczowych klientów • Kierownicy zespołów handlowców stacjonarnych obsługujących istniejących klientów • Doświadczeni handlowcy aspirujący do objęcia w przyszłości stanowiska szefa zespołu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do budowania strategii rynkowych oraz podnoszenia kompetencji członków zespołu sprzedaży. W szczególności w trakcie programu budowana będzie wysoka efektywność w działaniu i osiąganiu satysfakcjonujących wyników sprzedażowych. Jednym z elementów programowych są kompetencje związane z prawidłową rekrutacją i onboardingiem handlowców.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia zasady analizy rynku i konkurencji, budowania strategii sprzedaży (SWOT, ICP, segmentacja, propozycja wartości).	Omawia elementy analizy rynku i konkurencji oraz ich wpływ na strategię sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje ICP i wskazuje kryteria segmentacji klientów adekwatne do wskazanego przypadku	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia rolę lidera sprzedaży jako coacha oraz opisuje sposób przekładania strategii sprzedaży na konkretne zachowania, rytuały operacyjne i mierniki efektywności.	Opisuje różnice między zarządzaniem wynikami a rozwijaniem zachowań sprzedażowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wyjaśnia założenia coachingu strategicznego i jego znaczenie w realizacji strategii sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje przykłady mierników i rytuałów operacyjnych wspierających realizację strategii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi rozmowy coachingowe rozwijające kompetencje i odpowiedzialność handlowców oraz wspiera ich w planowaniu i analizie spotkań z klientami.	Prowadzi symulowaną rozmowę coachingową z zastosowaniem pytań rozwijających świadomość i odpowiedzialność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przeprowadza debriefing po spotkaniu z klientem, koncentrując się na zachowaniach i wnioskach rozwojowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Formułuje rekomendacje działań usprawniających kolejne spotkanie sprzedażowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje operacyjny rytm pracy lidera sprzedaży oraz plan rozwoju zespołu w oparciu o model coachingu strategicznego.	Opracowuje własny kalendarz przywódczy (np. tygodniowy/ miesięczny plan działań operacyjnych).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy plan rozwoju zespołu powiązany z celami strategicznymi organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uzasadnia dobór działań rozwojowych w odniesieniu do zidentyfikowanych potrzeb zespołu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje narzędzia rekrutacyjne i onboardingowe w celu rozpoznania postaw, motywatorów i kompetencji kandydatów oraz zwiększenia efektywności adaptacji i retencji pracowników.	Konstruuje pytania do rozmowy rekrutacyjnej diagnozujące postawy i motywatory kandydata.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ocenia kompetencje kandydata na podstawie zdefiniowanych kryteriów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje plan wdrożenia pracownika zawierający działania zwiększające produktywność i retencję.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik podejmuje odpowiedzialne decyzje biznesowe w oparciu o analizę jakości szans sprzedażowych, wskaźniki progresji i stagnacji oraz diagnozę ryzyk w lejku sprzedaży.	Analizuje przykładowe dane sprzedażowe i identyfikuje ryzyka oraz obszary stagnacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Formułuje wnioski i rekomendacje działań optymalizujących lejek sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uzasadnia decyzje biznesowe w oparciu o dane oraz zachowania sprzedażowe zespołu.	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

DZIEŃ 1 - ZROZUMIENIE RYNKU DZIAŁANIA LIDERA

- Analiza rynku i bazy klientów.
- Analiza wpływu konkurencji.
- Bieżąca analiza SWOT.
- ICP - Profil Idealnego Klienta.
- Segmentacja wg modelu KARE.
- Szeroka propozycja wartości.

DZIEŃ 2 - ROZWÓJ STRATEGICZNY CZŁONKÓW ZESPOŁU SPRZEDAŻY

- Elementy przywództwa w sprzedaży. Rola lidera w modelu Przełożony – Trener – Mentor – Coach.
- Coaching strategiczny a taktyczny.
- Trójkąt sukcesu i model treningu sukcesu.
- Rozmowy budujące świadomość i odpowiedzialność w zespole.
- Skaner sprzedawcy. Działania proaktywne i reaktywne.
- Narzędzia rozwoju strategicznego.

DZIEŃ 3 - BUDOWANIE STRUKTURY DZIAŁAŃ OPERACYJNYCH LIDERA SPRZEDAŻY

- Przeszkody na drodze do sukcesu w zarządzaniu sprzedażą.
- Kluczowe zasady projektowania rytmu pracy i działań lidera.
- Struktura działań operacyjnych lidera sprzedaży – praktyka.
- Kluczowe obszary rozwoju. Lider – zespół – firma.
- Identyfikacja i priorytetyzacja działań w kluczowych obszarach.
- Komunikacja i kalendarz lidera.

DZIEŃ 4 - REKRUTACJA, DOBÓR KANDYDYDATÓW I ONBOARDING

- Strategia identyfikacji i pozyskania właściwych kandydatów na stanowiska sprzedażowe.
- Model RESEARCH – narzędzie do budowania profilu kandydata.
- Rozmowa behawioralna i personalizacja pytań.
- Rodzaje rozmów rekrutacyjnych.
- Walidacja kandydatów i składanie oferty pracy.
- Skuteczny onboarding, zwiększanie produktywności pracownika.

DZIEŃ 5 - BUDOWANIE KOMPETENCJI HANDLOWCÓW W TRAKCIE SPOTKAŃ Z KLIENTAMI

- Wyzwania w planowaniu i prowadzeniu spotkań z klientami.
- Budowanie sukcesu handlowców w kontekście spotkań z klientami.
- Planowanie spotkania z klientem.
- Rola lidera w przygotowaniu handlowca do rozmowy.
- Obserwacja spotkań; rozróżnianie ról; rejestrowanie zachowań.
- Debriefing po spotkaniu z klientem – ćwiczenia praktyczne.

DZIEŃ 6 - ANALIZA POSTĘPU TRANSAKCJI I OPTYMALIZOWANIE LEJKA SPRZEDAŻY

- Wyzwania w analizie progresu transakcji. Identyfikacja typowych barier i błędów w procesie sprzedaży.
- Model progresu transakcji.
- Nawigator postępu transakcyjnego®: narzędzie Sandlera do oceny jakości szans sprzedaży.
- Analiza ryzyk, zagrożeń i potencjału szans sprzedażowych.
- Optymalizacja lejka sprzedaży, diagnoza: cztery czynniki „higieny lejka”, wskaźniki progresji i stagnacji, analiza struktury lejka.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie odbywa się na sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem. Każdy z uczestników ma do dyspozycji własne biurko z zestawem piśmienniczym i dedykowanymi materiałami dydaktycznymi.

Walidacja:

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy przystępują do testu teoretycznego, który składa się z pytań związanych z tematyką szkolenia. W teście będą zawarte pytania jedno i wielokrotnego wyboru weryfikujące wiedzę uczestników. Test będzie przeprowadzony na platformie online, z wynikiem wygenerowanym automatycznie.

Realizacja usługi:

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych, z przerwami wliczającymi się do czasu trwania usługi rozwojowej.

Na zajęcia praktyczne przewidzianych jest 36 h, na zajęcia teoretyczne 12 h.

Weryfikacja postępów:

Szkolenie ma formę interaktywną, z licznymi zadaniami praktycznymi. Pomiedzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 55

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 55 Zrozumienie rynku działania lidera.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 55 -	Przerwa	-	27-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 55 Zrozumienie rynku działania lidera.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-10-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 55 -	Przerwa	-	27-10-2026	12:00	12:15	00:15
5 z 55 Zrozumienie rynku działania lidera.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-10-2026	12:15	13:30	01:15
6 z 55 -	Przerwa	-	27-10-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 55 Zrozumienie rynku działania lidera.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-10-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 55 -	Przerwa	-	27-10-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 55 Zrozumienie rynku działania lidera.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-10-2026	15:45	17:00	01:15
10 z 55 Rozwój strategiczny członków zespołu sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	28-10-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 55 -	Przerwa	-	28-10-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 55 Rozwój strategiczny członków zespołu sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	28-10-2026	10:45	12:00	01:15
13 z 55 -	Przerwa	-	28-10-2026	12:00	12:15	00:15
14 z 55 Rozwój strategiczny członków zespołu sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	28-10-2026	12:15	13:30	01:15
15 z 55 -	Przerwa	-	28-10-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 55 Rozwój strategiczny członków zespołu sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	28-10-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 55 -	Przerwa	-	28-10-2026	15:30	15:45	00:15
18 z 55 Rozwój strategiczny członków zespołu sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	28-10-2026	15:45	17:00	01:15
19 z 55 Budowanie struktury działań operacyjnych lidera sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	19-11-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 55 -	Przerwa	-	19-11-2026	10:30	10:45	00:15
21 z 55 Budowanie struktury działań operacyjnych lidera sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	19-11-2026	10:45	12:00	01:15
22 z 55 -	Przerwa	-	19-11-2026	12:00	12:15	00:15
23 z 55 Budowanie struktury działań operacyjnych lidera sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	19-11-2026	12:15	13:30	01:15
24 z 55 -	Przerwa	-	19-11-2026	13:30	14:00	00:30
25 z 55 Budowanie struktury działań operacyjnych lidera sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	19-11-2026	14:00	15:30	01:30
26 z 55 -	Przerwa	-	19-11-2026	15:30	15:45	00:15
27 z 55 Budowanie struktury działań operacyjnych lidera sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	19-11-2026	15:45	17:00	01:15
28 z 55 Rekrutacja, dobór kandydatów w i onboarding.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-11-2026	09:00	10:30	01:30
29 z 55 -	Przerwa	-	20-11-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 55 Rekrutacja, dobór kandydatów w i onboarding.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-11-2026	10:45	12:00	01:15
31 z 55 -	Przerwa	-	20-11-2026	12:00	12:15	00:15
32 z 55 Rekrutacja, dobór kandydatów w i onboarding.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-11-2026	12:15	13:30	01:15
33 z 55 -	Przerwa	-	20-11-2026	13:30	14:00	00:30
34 z 55 Rekrutacja, dobór kandydatów w i onboarding.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-11-2026	14:00	15:30	01:30
35 z 55 -	Przerwa	-	20-11-2026	15:30	15:45	00:15
36 z 55 Rekrutacja, dobór kandydatów w i onboarding.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-11-2026	15:45	17:00	01:15
37 z 55 Budowanie kompetencji handlowców w trakcie spotkań z klientami.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	08-12-2026	09:00	10:30	01:30
38 z 55 -	Przerwa	-	08-12-2026	10:30	10:45	00:15
39 z 55 Budowanie kompetencji handlowców w trakcie spotkań z klientami.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	08-12-2026	10:45	12:00	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 55 -	Przerwa	-	08-12-2026	12:00	12:15	00:15
41 z 55 Budowanie kompetencji handlowców w trakcie spotkań z klientami.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	08-12-2026	12:15	13:30	01:15
42 z 55 -	Przerwa	-	08-12-2026	13:30	14:00	00:30
43 z 55 Budowanie kompetencji handlowców w trakcie spotkań z klientami.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	08-12-2026	14:00	15:30	01:30
44 z 55 -	Przerwa	-	08-12-2026	15:30	15:45	00:15
45 z 55 Budowanie kompetencji handlowców w trakcie spotkań z klientami.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	08-12-2026	15:45	17:00	01:15
46 z 55 Analiza postępu transakcji i optymalizowanie lejka sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	09-12-2026	09:00	10:30	01:30
47 z 55 -	Przerwa	-	09-12-2026	10:30	10:45	00:15
48 z 55 Analiza postępu transakcji i optymalizowanie lejka sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	09-12-2026	10:45	12:00	01:15
49 z 55 -	Przerwa	-	09-12-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 55 Analiza postępu transakcji i optymalizowa nie lejka sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	09-12-2026	12:15	13:30	01:15
51 z 55 -	Przerwa	-	09-12-2026	13:30	14:00	00:30
52 z 55 Analiza postępu transakcji i optymalizowa nie lejka sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	09-12-2026	14:00	15:30	01:30
53 z 55 -	Przerwa	-	09-12-2026	15:30	15:45	00:15
54 z 55 Analiza postępu transakcji i optymalizowa nie lejka sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	09-12-2026	15:45	16:30	00:45
55 z 55 -	Walidacja	Jacek Czarnowski	09-12-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	48:00
w tym suma godzin zajęć	40:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	07:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	54:00

Cennik

Cennik

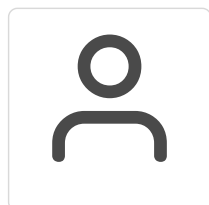
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	164,58 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	48:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski

Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób.

Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

ul. Nad Stawem 5
80-454 Gdańsk
woj. pomorskie

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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ANETA WIELICZKO

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682