



Polska Akademia
Treningu Spółka z
ograniczoną
Odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

466 ocen

Kurs - Sprzedaż w praktyce – pozyskiwanie klientów, rozmowa, oferta, obiekcje i skuteczne domykanie.

Numer usługi 2026/06/01/159337/3601582

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 20:00 h
- 📅 02.10.2026 do 04.10.2026

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

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich osób, które chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i lepiej pracować z klientem: właścicieli firm, osób prowadzących jednoosobową działalność, pracowników sprzedaży i obsługi klienta, handlowców, osób odpowiedzialnych za ofertowanie i kontakt z klientem, specjalistów ds. marketingu i social media, a także osób rozpoczynających pracę w sprzedaży lub chcących uporządkować i ustandaryzować swój proces sprzedażowy
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje uczestników do stosowania nowoczesnych technik sprzedaży oraz budowania trwałych relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje etapy rozwoju sprzedaży 1.0–4.0	opisuje cechy sprzedaży 1.0, 2.0, 3.0 i 4.0	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela modele sprzedaży tradycyjnej i relacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje wpływ zmian rynkowych na sposób prowadzenia sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje ścieżki klienta oraz jej wpływu na zwiększenie szans sprzedażowych	identyfikuje etapy ścieżki klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przyporządkowuje działania sprzedażowe do poszczególnych etapów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ocenia wpływ relacji na skuteczność sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje pytania sprzedażowe w modelu 4.0	konstruuje pytania otwarte	Analiza dowodów i deklaracji
	konstruuje pytania pogłębiające	Analiza dowodów i deklaracji
	dostosowuje pytania do typu klienta	Analiza dowodów i deklaracji
Prowadzi badania potrzeb klienta	identyfikuje potrzeby jawne i ukryte	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje odpowiedzi klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przekształca cechy produktu w korzyści	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje język korzyści w sprzedaży	dopasowuje komunikat do grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
	strukturyzuje prezentację	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje storytelling	Analiza dowodów i deklaracji
Radzi sobie z obiekcjami klientów	rozdziela typy obiekcji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera technikę odpowiedzi	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje techniki finalizacji sprzedaży i unikania odwlekania decyzji zakupowej	identyfikuje sygnały zakupowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje techniki domykania	Analiza dowodów i deklaracji
	przeciwdziała odkładaniu decyzji	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje różne kanały docierania do klientów	tworzy efektywne treści do newsletterów i mediów społecznościowych,	Analiza dowodów i deklaracji
Zarządza relacją z klientem po dokonaniu zakupu	planuje działania follow-up	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera kanał 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

Szkolenie realizowane jest w formie **zdalnej w czasie rzeczywistym** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji umożliwiającej kontakt uczestników z trenerem, zadawanie pytań oraz wykonywanie ćwiczeń praktycznych podczas zajęć.

Łączny wymiar szkolenia wynosi **20 godzin**.

W ramach usługi przewidziano:

- 02:00 godziny zajęć teoretycznych
- 15:30 godziny zajęć praktycznych
- 00:30 godziny walidacji
- 02:00 godziny przerw

Przerwy oraz walidacja są wliczone w łączny czas trwania usługi.

Podczas szkolenia uczestnicy pracują z wykorzystaniem **narzędzi sztucznej inteligencji** oraz aplikacji wspierających tworzenie materiałów, prezentacji i grafik.

W trakcie szkolenia wykorzystywane są również **rozwiązania cyfrowe wspierające zrównoważoną organizację pracy** poprzez **ograniczenie wykorzystania materiałów papierowych** oraz rozwijanie kompetencji cyfrowych.

Ramowy program szkolenia:

Dzień 1:

- Ewolucja sprzedaży od 1.0 do 4.0 oraz jej znaczenia w pracy z klientem
- Analiza ścieżki klienta oraz jej wpływu na zwiększenie szans sprzedażowych

Dzień 2:

- Pytania w sprzedaży 4.0
- Prowadzenie badań potrzeb klienta
- Język korzyści w sprzedaży
- Skuteczna prezentacja oferty w oparciu o potrzeby klienta

Dzień 2:

- Radzenie sobie z obiekcjami klientów
- Techniki finalizacji sprzedaży i unikania odwlekania decyzji zakupowej
- Wykorzystanie różnych kanałów docierania do klientów
- Zarządzanie relacją z klientem po dokonaniu zakupu

Walidacja

Forma walidacji:

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest w formie zdalnej, po zakończeniu części szkoleniowej, bez bezpośredniego kontaktu walidatora z uczestnikiem.

Metody walidacji:

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie. Uczestnik przystępuje do testu wiedzy po zakończeniu szkolenia. Test ma formę testu zamkniętego (jedno- lub wielokrotnego wyboru), a wynik generowany jest automatycznie na podstawie wcześniej przygotowanego klucza odpowiedzi. Test został opracowany przez osobę odpowiedzialną za walidację i pozwala na weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się w zakresie wiedzy.

Analiza dowodów i deklaracji. Uczestnik przekazuje dokumentację potwierdzającą nabycie umiejętności praktycznych (materiały zdjęciowe, nagrania wideo). Materiały podlegają ocenie przez osobę prowadzącą walidację na podstawie wcześniej określonych kryteriów weryfikacji, przypisanych do efektów uczenia się.

Organizacja walidacji i rozdzielność funkcji. Proces walidacji jest oddzielony od procesu kształcenia. Test teoretyczny został przygotowany niezależnie od osoby prowadzącej szkolenie, a ocena materiałów dokonywana jest przez osobę pełniącą funkcję walidatora, inną niż trener prowadzący usługę.

Potwierdzenie walidacji. Pozytywna weryfikacja efektów uczenia się skutkuje wydaniem zaświadczenia potwierdzającego nabycie kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Ewolucja sprzedaży od 1.0 do 4.0 oraz jej znaczenia w pracy z klientem (rozmowa na żywo)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	02-10-2026	17:00	18:30	01:30
2 z 18 -	Przerwa	-	02-10-2026	18:30	19:00	00:30
3 z 18 Analiza ścieżki klienta oraz jej wpływu na zwiększenie szans sprzedażowych (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	02-10-2026	19:00	21:00	02:00
4 z 18 Pytania w sprzedaży 4.0 (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	03-10-2026	09:00	10:30	01:30
5 z 18 -	Przerwa	-	03-10-2026	10:30	10:45	00:15
6 z 18 Prowadzenie badań potrzeb klienta (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	03-10-2026	10:45	12:45	02:00
7 z 18 -	Przerwa	-	03-10-2026	12:45	13:15	00:30
8 z 18 Język korzyści w sprzedaży (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	03-10-2026	13:15	15:15	02:00
9 z 18 -	Przerwa	-	03-10-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 18 Skuteczna prezentacja oferty w oparciu o potrzeby klienta (współdzielenie ekranu)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	03-10-2026	15:30	17:00	01:30
11 z 18 Radzenie sobie z obiekcjami klientów (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	04-10-2026	09:00	10:30	01:30
12 z 18 -	Przerwa	-	04-10-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 18 Techniki finalizacji sprzedaży i unikania odwlekania decyzji zakupowej (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	04-10-2026	10:45	12:45	02:00
14 z 18 -	Przerwa	-	04-10-2026	12:45	13:15	00:30
15 z 18 Wykorzystanie różnych kanałów docierania do klientów (współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	04-10-2026	13:15	15:15	02:00
16 z 18 -	Przerwa	-	04-10-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 18 Zarządzanie relacją z klientem po dokonaniu zakupu (rozmowa na żywo)	Zajęcia	JOANNA MATUSZEWIC Z-PAWŁOWSKA	04-10-2026	15:30	16:30	01:00
18 z 18 -	Walidacja	-	04-10-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	20:00
w tym suma godzin zajęć	17:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	23:15

Cennik

Cennik

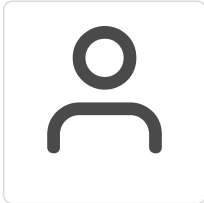
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA

Ekspertka w dziedzinie sprzedaży, rozwoju osobistego i nowoczesnych narzędzi biznesowych. Trenerka i coach z 15-letnim doświadczeniem szkoleniowym oraz 20-letnią praktyką w sprzedaży. Autorka kursu „Jak wzmocnić sprzedaż dzięki mediom społecznościowym”. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, budowania marki osobistej, obsługi klienta, wystąpień publicznych i prezentacji online. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ponad 3500 godzin szkoleń dla kadry menedżerskiej i pracowników firm z różnych sektorów. Współpracuje z Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu, Bydgoszczy i Łodzi. Posiada bogate doświadczenie praktyczne – przeszła wszystkie szczeble sprzedaży: od D2D i call center po B2B i B2C. Ukończone szkolenia 2021–2025: – Insta Biznes od podstaw (09.2024) – AI w Biznesie (02.2024) – Skorzystanie z AI w rozwoju biznesu (03.2025) – Tworzenie wideo w sprzedaży (05.2024) – Webinar: Sprzedażowa Liga Mistrzów (03.2025) – Konferencja AINetwork (03.2025) Posiada doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat, co spełnia wymagania formalne dotyczące prowadzenia usług szkoleniowych i walidacyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kursant otrzymuje na szkoleniu skrypt szkoleniowy zawierający tematykę omawianą na szkoleniu, dostęp do prezentacji multimedialnej i materiałów wideo z fragmentami pokazów instruktażowych oraz karty pracy / notatki szkoleniowe umożliwiające samodzielne utrwalenie wiedzy oraz zapisanie obserwacji z części praktycznej.

Materiały są zgodne z zakresem programu usługi i wspierają osiągnięcie efektów uczenia się.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem usługi może być osoba pełnoletnia zainteresowana nabyciem kompetencji objętych zakresem szkolenia.

Warunkiem udziału w usłudze jest zapis poprzez Bazę Usług Rozwojowych najpóźniej na 1 dzień przed rozpoczęciem szkolenia (w przypadku uczestników korzystających z dofinansowania – zgodnie z zasadami Operatora).

Uczestnik zobowiązany jest do aktywnego udziału w zajęciach oraz przestrzegania zasad organizacyjnych usługi.

Warunkiem zaliczenia usługi jest uczestnictwo w co najmniej 80% czasu trwania szkolenia (w przypadku uczestników korzystających z dofinansowania – zgodnie z zasadami Operatora) oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Udział w usłudze dokumentowany jest poprzez listy obecności (dla formy stacjonarnej) lub raporty logowań (dla formy zdalnej w czasie rzeczywistym). Usługa może podlegać monitoringowi ze strony Operatora lub PARP.

Usługa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług.

Jednocześnie, w przypadku spełnienia warunków określonych w § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r., możliwe jest zastosowanie zwolnienia z VAT dla usług finansowanych ze środków publicznych.

Warunki techniczne

Uczestnik powinien posiadać urządzenie (komputer, laptop lub tablet) wyposażone w kamerę, mikrofon oraz głośnik lub słuchawki.

Wymagany system operacyjny: Windows 10 lub nowszy, macOS lub Linux.

Minimalna ilość pamięci RAM: 2 GB.

Uczestnik powinien posiadać stabilne połączenie internetowe o przepustowości co najmniej 512 kb/s (zalecane minimum 1 Mb/s).

Wymagana jest aktualna przeglądarka internetowa (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Safari) oraz dostęp do platformy komunikacyjnej Zoom.

Kontakt



JOANNA GÓRECKA

E-mail szkolenia@polskaakademiatreningu.pl

Telefon (+48) 453 107 008