

NA WYŁĄCZNOŚĆ

**Szkolenie: Komunikacja w sprzedaży. Jak prowadzić rozmowę, żeby kończyła się decyzją (z wykorzystaniem modelu DISC).**

Numer usługi 2026/06/10/207714/3617094

1 107,00 PLN brutto  
900,00 PLN netto  
138,38 PLN brutto/h  
112,50 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

REAL ESTATE  
QUALITY SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIA

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📍 Wrocław
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 22.06.2026 do 22.06.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Pracownicy działów sprzedaży (B2B i B2C), przedstawiciele handlowi, doradcy klienta oraz kadra zarządzająca posiadająca minimum 3-miesięczne doświadczenie w bezpośredniej obsłudze klienta. Usługa skierowana jest do osób pragnących podnieść swoje wyniki sprzedażowe oraz zoptymalizować czas trwania procesu decyzyjnego po stronie swoich klientów.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego realizowania procesów sprzedażowych oraz asertywnego doprowadzania klientów do decyzji zakupowych z wykorzystaniem diagnozy zachowań w modelu DISC. Szkolenie umożliwi przejście uczestników od nieskutecznej „Złotej Reguły” do „Płatynowej Reguły” komunikacji, ucząc dobierania właściwych argumentów i matryc językowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>WIEDZA:</b> Charakteryzuje i rozróżnia 4 style postrzegania i podejmowania decyzji w modelu DISC (Dominujący, Inspirujący, Stały, Sumienny).</p>	<p>Uczestnik poprawnie wymienia 4 style DISC i dopasowuje do nich kluczowe mechanizmy podejmowania decyzji (wynik, dopasowanie, bezpieczeństwo, uzasadnienie).</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p><b>WIEDZA:</b> Definiuje różnicę między nieskuteczną "Złotą Regułą" a "Płatynową Regułą" komunikacji w sprzedaży.</p> <p><b>WIEDZA:</b> Identyfikuje najczęstsze błędy komunikacyjne powodujące utratę kontroli nad procesem domykania transakcji.</p>	<p>Uczestnik potrafi poprawnie zdefiniować, na czym polega "Płatynowa Reguła" w dopasowaniu się do rozmówcy.</p> <p>Uczestnik bezbłędnie wskazuje zwroty oddające kontrolę nad procesem decyzyjnym (np. "proszę to przemyśleć").</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p><b>UMIEJĘTNOŚCI:</b> Diagnostuje dominujący styl komunikacyjny klienta w pierwszych minutach spotkania lub rozmowy telefonicznej na podstawie wskaźników werbalnych i niewerbalnych.</p>	<p>Uczestnik w warunkach warsztatowych trafnie rozpoznaje główny styl profilu na podstawie zadanych wskaźników zachowania (proaktywność/reaktywność, orientacja na zadania/ludzi).</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p><b>UMIEJĘTNOŚCI:</b> Modyfikuje używaną argumentację biznesową, dopasowując matryce językowe do specyficznego mechanizmu decyzyjnego klienta na etapie diagnozy i prezentacji.</p>	<p>Uczestnik potrafi sformułować jeden argument sprzedażowy dla swojego produktu na cztery różne sposoby, adekwatnie do potrzeb profili D, I, S, C.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p><b>UMIEJĘTNOŚCI:</b> Stosuje asertywne techniki domykania rozmowy i weryfikacji ukrytych obiekcji z zachowaniem komfortu psychologicznego rozmówcy.</p>	<p>Uczestnik wykorzystuje odpowiednią matrycę językową, by asertywnie podsumować rozmowę i ustalić z klientem twarde następny krok (bez oddawania kontroli).</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p><b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</b> Wykazuje asertywną postawę w domykaniu procesów handlowych, unikając oddawania kontroli nad spotkaniem klientowi.</p>	<p>Uczestnik deklaruje podniesienie poziomu pewności siebie i kontroli nad przebiegiem procesu decyzyjnego po stronie klienta.</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
<p><b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</b> Prezentuje elastyczność w komunikacji i otwartość na dostosowywanie własnego stylu zachowania w celu efektywnej współpracy i budowania porozumienia z klientami o odmiennym profilu.</p>	<p>Uczestnik ocenia i weryfikuje własny poziom otwartości na zmianę dotychczasowych (naturalnych) nawyków w prowadzeniu rozmów handlowych na rzecz postawy elastycznej.</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>

## Cel biznesowy

Zwiększenie skuteczności domykania transakcji (współczynnika konwersji ze spotkań lub rozmów na podpisane umowy) o minimum 10% w zespole oraz skrócenie średniego czasu podejmowania decyzji przez klientów. Cel zostanie poddany weryfikacji w ujęciu miesięcznym w ciągu pierwszych 3 miesięcy po zakończeniu szkolenia, co zostało uzgodnione z przedstawicielami organizacji zamawiającej.

## Efekt usługi

Zwiększenie skuteczności domykania transakcji w zespole o minimum 10% oraz skrócenie średniego czasu podejmowania decyzji przez klientów, mierzalne w ujęciu miesięcznym, w ciągu pierwszych 3 miesięcy po zakończeniu szkolenia.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Analiza wewnętrznych wskaźników sprzedażowych (KPI) przedsiębiorstwa na podstawie danych z systemu CRM lub raportów handlowych przeprowadzona po upływie 3 miesięcy od zakończenia usługi. Uzupełniającą metodą potwierdzenia będzie wywiad ewaluacyjny (1-godzinna poszkoleniowa konsultacja wdrożeniowa) przeprowadzony z menedżerem zespołu/właścicielem, a także ocena dokonana przez uczestników w ankiecie ewaluacyjnej w systemie BUR po zakończonym szkoleniu.

# 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

## 1. Adresaci i dostosowanie do potrzeb

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży (B2B i B2C), przedstawicieli handlowych, doradców klienta oraz kadry zarządzającej. Wymagane jest minimum 3-miesięczne doświadczenie w bezpośredniej obsłudze klienta. Program został przygotowany tak, aby wyeliminować błędy powodujące sztuczne wydłużanie się procesu decyzyjnego klientów i podnieść wskaźnik domkniętych transakcji.

## 2. Warunki organizacyjne

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnego, interaktywnego warsztatu dla grupy od 6 do 12 osób. Proces kształcenia opiera się na analizie realnych sytuacji sprzedażowych oraz symulacjach (role-play). Uczestnicy podczas zajęć korzystają z dedykowanych, autorskich materiałów dydaktycznych: „Przewodnika Uczestnika” z matrycami językowymi oraz „Kart Pracy z Action Planem”. Sala szkoleniowa jest wyposażona w sprzęt multimedialny oraz stanowiska do pracy w podgrupach.

### 3. Metody sprawdzania efektów uczenia się (Walidacja)

Weryfikacja kompetencji odbywa się z zachowaniem zasady rozdzielności procesu kształcenia od walidacji. Osiągnięcie założonych efektów uczenia się zostanie zweryfikowane za pomocą:

- testu wiedzy (pre-test przed rozpoczęciem zajęć oraz post-test po ich zakończeniu z wykorzystaniem klucza odpowiedzi),
- obserwacji w warunkach symulowanych (ocena wykonania zadania podczas odgrywania scenek z klientem),
- ankiety ewaluacyjnej badającej nabycie kompetencji społecznych.

### 4. Zakres tematyczny (8 godzin)

- **Moduł 1. Zanim ocenisz klienta – poznaj siebie:** Przejście ze Złotej na Platynową Regułę Komunikacji i diagnoza naturalnego stylu pracy handlowców.
- **Moduł 2. Szybka diagnoza w locie:** Jak błyskawicznie namierzyć dominujący styl klienta w pierwszych minutach kontaktu na podstawie jego zachowania na spotkaniu, języka i otoczenia.
- **Moduł 3. 4 sposoby podejmowania decyzji:** Czego dokładnie potrzebują profile D (wynik), I (dopasowanie), S (bezpieczeństwo) i C (uzasadnienie), aby móc asertywnie powiedzieć "TAK".
- **Moduł 4. Etapy rozmowy i matryce językowe:** Warsztat uczący, jak dopasować otwarcie rozmowy, diagnozę problemu oraz prezentację oferty bezpośrednio do mechanizmu decyzyjnego rozmówcy.
- **Moduł 5. Domykanie sprzedaży i moment decyzji:** Jak style DISC odmawiają (identyfikacja ukrytych obiekcji) i jak stanowczo poprowadzić je do zamknięcia etapu.
- **Moduł 6. Checklista 5 kroków:** Wdrożenie prostego modelu prowadzenia rozmów na najbliższe spotkania z klientem (Action Plan).

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 -	Walidacja	-	22-06-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 9 Moduł 1. Zanim ocenisz klienta – poznaj siebie. Moduł 2. Szybka diagnoza.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	22-06-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 9 -	Przerwa	-	22-06-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 9 Moduł 3. 4 sposoby podejmowania decyzji.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	22-06-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 9 -	Przerwa	-	22-06-2026	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 9</b> Moduł 4. Etapy rozmowy i matryce językowe.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	22-06-2026	13:15	14:45	01:30
<b>7 z 9</b> -	Przerwa	-	22-06-2026	14:45	15:00	00:15
<b>8 z 9</b> Moduł 5. Domykanie sprzedaży i moment decyzji. Moduł 6. Checklista 5 kroków.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	22-06-2026	15:00	16:30	01:30
<b>9 z 9</b> -	Walidacja	-	22-06-2026	16:30	17:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:00
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	01:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:00

## 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	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	138,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,50 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### KATARZYNA RATAJ

Certyfikowany konsultant DISC, trener mentalny w biznesie oraz doświadczony mentor i Prezes Zarządu spółki Real Estate Quality. Od lat z sukcesami pomaga zespołom sprzedażowym, doradcom i właścicielom firm prowadzić rozmowy z klientami tak, żeby kończyły się konkretną decyzją. Posiada bogate, poparte praktyką doświadczenie w optymalizacji procesów sprzedaży i negocjacji. Jako certyfikowany ekspert DISC i trener mentalny uczy handlowców, jak błyskawicznie diagnozować mechanizmy decyzyjne rozmówców, radzić sobie z presją i asertywnie domykać transakcje. Pracuje na realnych sytuacjach sprzedażowych, ucząc komunikacji, która ma bezpośrednie przełożenie na wynik finansowy firm. Jest autorką dedykowanych, autorskich materiałów dydaktycznych wdrażanych na tym szkoleniu, w tym specjalistycznego „Przewodnika Uczestnika” z matrycami językowymi oraz „Kart Pracy z Action Planem”, co dodatkowo potwierdza jej najwyższe kompetencje merytoryczne i metodyczne w dziedzinie technik domykania transakcji i komunikacji w biznesie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Materiały dla uczestników usługi:** Szkolenie realizowane jest w standardzie premium, a każdy uczestnik w ramach ceny usługi otrzymuje fizyczny pakiet autorskich narzędzi dydaktycznych, zaprojektowany tak, aby ułatwić natychmiastowe wdrożenie nabytej wiedzy i kompetencji do codziennej pracy operacyjnej. W skład pakietu wchodzi:

- Przewodnik Uczestnika:** Kompaktowa broszura zawierająca esencję wiedzy z warsztatu. Obejmuje charakterystykę 4 stylów podejmowania decyzji w modelu DISC, gotowe matryce językowe i zwroty dla poszczególnych etapów rozmowy handlowej oraz praktyczną "Checklistę 5 kroków", do której uczestnik może wracać przed każdym spotkaniem z klientem.
- Karty Pracy z Action Planem:** Unikalny zeszyt warsztatowy przeznaczony do aktywnej pracy na sali szkoleniowej. Narzędzie to służy do przełożenia zdobywanej wiedzy bezpośrednio na specyfikę usług uczestnika, wypracowania gotowych, asertywnych argumentów i

pytań zamykających na swoich najtrudniejszych klientach oraz stworzenia osobistego planu wdrożeniowego po zakończeniu usługi (Action Plan).

## Adres

ul. Partynicka 27B

53-031 Wrocław

woj. dolnośląskie

Szkolenie realizowane jest w komfortowej sali warsztatowej w biurze firmy, w pełni dostosowanej do interaktywnej pracy dla grup od 6 do 12 osób. Sala posiada dostęp do światła dziennego i jest wyposażona w profesjonalny sprzęt dydaktyczny: system multimedialny, flipchart oraz szybki, bezprzewodowy internet Wi-Fi. Przestrzeń została zaaranżowana tak, aby umożliwić swobodne przeprowadzanie symulacji rozmów handlowych (role-play) oraz pracę w podgrupach. W obiekcie znajduje się również strefa przerw kawowych oraz zaplecze sanitarne.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Katarzyna Pykosz**

**E-mail** szkolenia@nawylacznosc.com

**Telefon** (+48) 798 999 056