



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

831 ocen

Przedstawiciel handlowy – praktyczne szkolenie ze skutecznej sprzedaży, badania potrzeb, negocjacji i budowania długofalowych relacji z klientem

Numer usługi 2026/06/15/161638/3627650

- 📍 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 40:00 h
- 📅 17.08.2026 do 21.08.2026

7 626,00 PLN brutto
6 200,00 PLN netto
190,65 PLN brutto/h
155,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	- osoby które chcą podjąć prace na stanowisku przedstawiciela handlowego - osoby zainteresowane sprzedażą i rozwinięciem umiejętności sprzedażowych - osoby pracujące na stanowiskach związanych z obsługą klienta, sprzedażą Szkolenie jest przeznaczone dla osób które chcą rozpocząć swoją przygodę jako przedstawiciel handlowy oraz dla osób które długo nie pracowały w zawodzie i chcą przypomnieć sobie podstawy
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	16-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa pn. „Przedstawiciel handlowy – praktyczne szkolenie ze skutecznej sprzedaży, badania potrzeb, negocjacji i budowania długofalowych relacji z klientem” ma na celu zwiększenie świadomości i kompetencji uczestników w zakresie samodzielnej obsługi klienta oraz kształtowania procesów sprzedażowych, z naciskiem na rozumienie i praktyczne stosowanie nowoczesnych narzędzi, technik negocjacyjnych i standardów obsługi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Omawia podstawowe zasady sprzedaży i marketingu	Uczestnik rozróżnia kluczowe koncepcje, teorie oraz narzędzia stosowane w sprzedaży i marketingu, w tym strategię sprzedaży, proces zakupowy klienta oraz metody pozyskiwania klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje produkty i usługi	Uczestnik szczegółowo opisuje asortyment produktów i usług oferowanych przez firmę, wskazując na ich kluczowe cechy, zalety, zastosowania oraz potencjalne grupy docelowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje techniki negocjacyjne	Uczestnik rozróżnia techniki negocjacyjne, dobiera odpowiednią technikę negocjacyjną do sytuacji w celu osiągnięcia korzystnych wyników dla obu stron	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje i realizuje plany sprzedażowe	Uczestnik ustala realistyczne cele sprzedażowe oraz opracowuje skuteczne plany sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje i utrzymuje relacje z klientami	Uczestnik identyfikuje elementy komunikacji dopasowanej do odbiorcy, opartych na zaufaniu i profesjonalizmie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozwija umiejętności komunikacji interpersonalnej	Uczestnik skutecznie komunikuje się z klientami i członkami zespołu, dostosowując styl komunikacji do sytuacji i odbiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1

09:00–09:45 | Wprowadzenie do szkolenia i strategii sprzedaży - wideokonferencja — część teoretyczna

Cele szkolenia, kontrakt, zasady pracy, diagnoza startowa. Omówienie kluczowych koncepcji i teorii marketingu oraz strategii sprzedaży w pracy przedstawiciela handlowego.

09:45–10:30 | Analiza narzędzi marketingowych i metod pozyskiwania klientów - ćwiczenia — część praktyczna

Wstępna weryfikacja procesów sprzedażowych; mapowanie dostępnych metod pozyskiwania klientów oraz dobór narzędzi wspierających sprzedaż w oparciu o realne case studies.

10:30–10:45 | Przerwa (15 min)

10:45–12:15 | Psychologia zachowań konsumenckich na rynku - wideokonferencja — część teoretyczna

Teoretyczne aspekty podejmowania decyzji przez konsumentów. Analiza skrótów myślowych, barier zakupowych oraz kluczowych mechanizmów rynkowych wpływających na decyzje klientów.

12:15–12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45–14:15 | Wieloetapowy proces zakupowy klienta - wideokonferencja — część teoretyczna

Szczegółowe omówienie faz procesu zakupowego klienta: od uświadomienia potrzeby, przez poszukiwanie informacji i alternatyw, aż po decyzję o zakupie i zachowania posprzedażowe.

14:15–14:30 | Przerwa (15 min)

14:30–16:00 | Strategiczne narzędzia w nowoczesnej sprzedaży - wideokonferencja — część teoretyczna

Przegląd i charakterystyka współczesnych instrumentów wsparcia sprzedaży, lejków marketingowych oraz metod skutecznego docierania do decydentów na rynku.

16:00–16:15 | Przerwa (15 min)

16:15–17:00 | Integracja dnia: Konstruowanie ścieżki zakupowej - ćwiczenia — część praktyczna

Połączenie wiedzy z zakresu strategii i teorii. Praktyczne opracowanie modelowego procesu zakupowego klienta dla wybranej grupy docelowej.

Dzień 2

09:00–09:45 | Teoria produktu i struktura asortymentowa - wideokonferencja — część teoretyczna

Analiza pojęcia produktu i usługi w ujęciu rynkowym oraz strukturyzacja asortymentu oferowanego przez firmę.

09:45–10:30 | Dekonstrukcja oferty i analiza asortymentu firmy - ćwiczenia — część praktyczna

Szczegółowe opisywanie wybranego asortymentu produktów i usług firmy pod kątem specyfikacji rynkowej.

10:30–10:45 | Przerwa (15 min)

10:45–12:15 | Formułowanie cech, zalet i zastosowań rozwiązań - wideokonferencja — część teoretyczna

Metodologia wyodrębniania kluczowych cech technologicznych bądź funkcjonalnych, definiowanie ich unikalnych zalet oraz praktycznych zastosowań w biznesie.

12:15–12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45–14:15 | Identyfikacja i profilowanie potencjalnych grup docelowych - wideokonferencja — część teoretyczna

Zasady segmentacji rynku. Jak trafnie identyfikować i dobrać potencjalne grupy docelowe (persony) dla konkretnych typów produktów lub usług.

14:15–14:30 | Przerwa (15 min)

14:30–16:00 | Przełożenie specyfikacji produktu na język korzyści klienta - wideokonferencja — część teoretyczna

Zasady transformacji cech asortymentu na korzyści biznesowe i osobiste dla odbiorcy. Projektowanie argumentacji sprzedażowej zorientowanej na wartość.

16:00–16:15 | Przerwa (15 min)

16:15–17:00 | Tworzenie matrycy produktowo-rynkowej - ćwiczenia — część praktyczna

Praca projektowa: stworzenie kompletnej karty produktowej zawierającej kluczowe cechy, zalety, zastosowania oraz przypisane grupy docelowe.

Dzień 3

09:00–09:45 | Fundamenty komunikacji interpersonalnej w sprzedaży - wideokonferencja — część teoretyczna

Teoria komunikacji: proces kodowania i dekodowania informacji, rola barier komunikacyjnych oraz sprzężenia zwrotnego.

09:45–10:30 | Diagnoza osobistego stylu komunikacji - ćwiczenia — część praktyczna

Autorefleksja i ćwiczenie określające mocne strony i obszary do rozwoju w zakresie osobistych umiejętności interpersonalnych uczestników.

10:30–10:45 | Przerwa (15 min)

10:45–12:15 | Narzędzia skutecznej komunikacji: aktywne słuchanie - wideokonferencja — część teoretyczna

Techniki ułatwiające sprawne porozumiewanie się: parafraza, klaryfikacja, odzwierciedlanie emocji oraz zadawanie pytań w procesie badania potrzeb.

12:15–12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45–14:15 | Budowanie długotrwałych relacji opartych na zaufaniu - wideokonferencja — część teoretyczna

Psychologia relacji w biznesie. Definiowanie profesjonalizmu, etyki handlowej oraz mechanizmów budowania i utrzymywania zaufania u klientów.

14:15–14:30 | Przerwa (15 min)

14:30–16:00 | Dostosowanie stylu komunikacji do sytuacji i odbiorcy - wideokonferencja — część teoretyczna

Typologie osobowości klientów. Jak rozpoznawać style zachowań rozmówców i elastycznie modyfikować swój komunikat, aby skutecznie porozumieć się z klientem oraz członkami zespołu.

16:00–16:15 | Przerwa (15 min)

16:15–17:00 | Symulacje interakcji z klientem i dopasowania stylów - ćwiczenia — część praktyczna

Trening interpersonalny (role-play): scenariusze rozmów wymagające adaptacji stylu komunikacyjnego do trudnych sytuacji i zróżnicowanych odbiorców.

Dzień 4

09:00–09:45 | Istota i zasady negocjacji handlowych - wideokonferencja — część teoretyczna

Definicja negocjacji rynkowych, etapy procesu negocjacyjnego, różnice między sprzedażą a uzgadnianiem warunków kontraktu.

09:45–10:30 | Określanie progów i alternatyw negocjacyjnych - ćwiczenia — część praktyczna

Praktyczne przygotowanie do negocjacji: kalkulacja punktu otwarcia, wyznaczanie granic ustępstw oraz określanie własnej pozycji alternatywnej.

10:30–10:45 | Przerwa (15 min)

10:45–12:15 | Przegląd i charakterystyka technik negocjacyjnych - wideokonferencja — część teoretyczna

Prezentacja klasycznych i nowoczesnych technik negocjacyjnych (m.in. krakowski targ, ograniczona kompetencja, balon próbny). Zasady ich bezpiecznego stosowania.

12:15–12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45–14:15 | Zarządzanie obiekcjami i obrona warunków sprzedaży - wideokonferencja — część teoretyczna

Natura obiekcji handlowych. Jak efektywnie negocjować ceny i parametry umowy, neutralizując obiekcje bez konieczności niekontrolowanego obniżania marży.

14:15–14:30 | Przerwa (15 min)

14:30–16:00 | Dążenie do konsensusu i realizacja strategii Win-Win - wideokonferencja — część teoretyczna

Koncepcja negocjacji opartych na współpracy. Jak osiągać korzystne wyniki dla obu stron (Win-Win), budując fundament pod stałą współpracę biznesową.

16:00–16:15 | Przerwa (15 min)

16:15–17:00 | Gra symulacyjna: Wielopoziomowe negocjacje handlowe - ćwiczenia — część praktyczna

Warsztat praktyczny: przeprowadzenie pełnej symulacji negocjacji warunków sprzedaży w oparciu o odmienne interesy stron.

Dzień 5

09:00–09:45 | Metodologia wyznaczania celów sprzedażowych - wideokonferencja — część teoretyczna

Rola planowania w pracy handlowca. Kryteria konstruowania poprawnych i realistycznych celów sprzedażowych.

09:45–10:30 | Warsztat ustalania celów metodą SMART - ćwiczenia — część praktyczna

Przekładanie ogólnych założeń biznesowych na mierzalne, określone w czasie i realistyczne cele sprzedażowe.

10:30–10:45 | Przerwa (15 min)

10:45–12:15 | Projektowanie i wdrażanie skutecznych planów sprzedaży - wideokonferencja — część teoretyczna

Struktura operacyjnego planu sprzedaży. Jak harmonogramować aktywności handlowe (spotkania, telefony) w celu realizacji założonych wskaźników.

12:15–12:45 | Przerwa obiadowa (30 min)

12:45–14:15 | Profesjonalizm i systematyczność w utrzymaniu relacji - wideokonferencja — część teoretyczna

Zasady opieki posprzedażowej (after-sales). Jak dbać o stałego klienta, monitorować jego satysfakcję i utrzymać długotrwałą relację biznesową.

14:15–14:30 | Przerwa (15 min)

14:30–15:15 | Ewaluacja końcowa i sformułowanie wniosków wdrożeniowych - ćwiczenia — część praktyczna (45 min)

15:15–15:45 | Podsumowanie i usystematyzowanie wiedzy przed walidacją - wideokonferencja — część teoretyczna (30 min)

15:45–16:00 | Przerwa (15 min)

16:00–17:00 | Test teoretyczny z wiedzy handlowej — WALIDACJA (1h)

1) Godziny i forma

Usługa realizowana jest zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie Google Meet. Szkolenie przewidziane jest dla grupy od dwóch do trzydziestu osób. Przerwy są wliczane w czas trwania usługi. Szkolenie trwa łącznie **40 godzin zegarowych** (1 godzina = 60 minut).

Bilans struktury czasu usługi (5 dni):

- **Część teoretyczna i organizacyjno-teoretyczna:** 25 godzin 15 minut (1515 minut)
- **Część praktyczna (warsztaty, ćwiczenia, symulacje):** 7 godzin 30 minut (450 minut)
- **Walidacja (test wiedzy online):** 1 godzina 00 minut (60 minut)
- **Przerwy (ujęte w harmonogramie):** 6 godzin 15 minut (375 minut)
 - **Łączny czas trwania usługi:** 40 godzin 00 minut (2400 minut)

2) Metoda prowadzenia

Zajęcia prowadzone są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, umożliwiającymi uczenie się w oparciu o doświadczenie: krótkie wprowadzenia trenera, studia przypadków (*case studies*), ćwiczenia indywidualne i grupowe, quizy on-line, dyskusje moderowane, odgrywanie scenek sytuacyjnych, praca na checklistach i prostych procedurach biurowych.

3) Grupa docelowa

1. osoby które chcą podjąć pracę na stanowisku przedstawiciela handlowego
2. osoby zainteresowane sprzedażą i rozwinięciem umiejętności sprzedażowych
3. osoby pracujące na stanowiskach związanych z obsługą klienta, sprzedażą

Szkolenie jest przeznaczone dla osób które chcą rozpocząć swoją przygodę jako przedstawiciel handlowy oraz dla osób które długo nie pracowały w zawodzie i chcą przypomnieć sobie podstawy

4) Walidacja

Walidacja realizowana jest poprzez test online z wynikiem generowanym automatycznie w Google Forms. Test obejmuje pytania zamknięte jednokrotnego wyboru odnoszące się do efektów uczenia się i kryteriów ich weryfikacji określonych w Karcie Usługi. Wynik testu generowany jest automatycznie przez system po zakończeniu testu, bez udziału osoby prowadzącej szkolenie w ocenie odpowiedzi. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest uzyskanie minimum 80% poprawnych odpowiedzi. Osoba prowadząca szkolenie nie dokonuje oceny odpowiedzi i nie ingeruje w wynik testu. Wynik generowany jest automatycznie przez system na podstawie klucza odpowiedzi. Uczestnik przystępuje do testu samodzielnie.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 51

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 51 Wprowadzenie do szkolenia i strategię sprzedaży - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	17-08-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 51 Analiza narzędzi marketingowych i metod pozyskiwania klientów - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	17-08-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 51 -	Przerwa	-	17-08-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 51 Psychologia zachowań konsumentów na rynku - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	17-08-2026	10:45	12:15	01:30
5 z 51 -	Przerwa	-	17-08-2026	12:15	12:45	00:30
6 z 51 Wieloetapowy proces zakupowy klienta - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	17-08-2026	12:45	14:15	01:30
7 z 51 -	Przerwa	-	17-08-2026	14:15	14:30	00:15
8 z 51 Strategiczne narzędzia w nowoczesnej sprzedaży - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	17-08-2026	14:30	16:00	01:30
9 z 51 -	Przerwa	-	17-08-2026	16:00	16:15	00:15
10 z 51 Integracja dnia: Konstruowanie ścieżki zakupowej - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	17-08-2026	16:15	17:00	00:45
11 z 51 Teoria produktu i struktura asortymentowa - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	18-08-2026	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 51 Dekonstrukcja oferty i analiza asortymentu firmy - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	18-08-2026	09:45	10:30	00:45
13 z 51 -	Przerwa	-	18-08-2026	10:30	10:45	00:15
14 z 51 Formułowanie cech, zalet i zastosowań rozwiązań - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	18-08-2026	10:45	12:15	01:30
15 z 51 -	Przerwa	-	18-08-2026	12:15	12:45	00:30
16 z 51 Identyfikacja i profilowanie potencjalnych grup docelowych - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	18-08-2026	12:45	14:15	01:30
17 z 51 -	Przerwa	-	18-08-2026	14:15	14:30	00:15
18 z 51 Przełożenie specyfikacji produktu na język korzyści klienta - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	18-08-2026	14:30	16:00	01:30
19 z 51 -	Przerwa	-	18-08-2026	16:00	16:15	00:15
20 z 51 Tworzenie matrycy produktowo-rynkowej - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	18-08-2026	16:15	17:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 51 Fundamenty komunikacji interpersonalnej w sprzedaży - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	19-08-2026	09:00	09:45	00:45
22 z 51 Diagnoza osobistego stylu komunikacji - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	19-08-2026	09:45	10:30	00:45
23 z 51 -	Przerwa	-	19-08-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 51 Narzędzia skutecznej komunikacji: aktywne słuchanie - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	19-08-2026	10:45	12:15	01:30
25 z 51 -	Przerwa	-	19-08-2026	12:15	12:45	00:30
26 z 51 Budowanie długotrwałych relacji opartych na zaufaniu - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	19-08-2026	12:45	14:15	01:30
27 z 51 -	Przerwa	-	19-08-2026	14:15	14:30	00:15
28 z 51 Dostosowanie stylu komunikacji do sytuacji i odbiorcy - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	19-08-2026	14:30	16:00	01:30
29 z 51 -	Przerwa	-	19-08-2026	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 51 Symulacje interakcji z klientem i dopasowania stylów - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	19-08-2026	16:15	17:00	00:45
31 z 51 Istota i zasady negocjacji handlowych - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	20-08-2026	09:00	09:45	00:45
32 z 51 Określanie progów i alternatyw negocjacyjnych - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	20-08-2026	09:45	10:30	00:45
33 z 51 -	Przerwa	-	20-08-2026	10:30	10:45	00:15
34 z 51 Przegląd i charakterystyka technik negocjacyjnych - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	20-08-2026	10:45	12:15	01:30
35 z 51 -	Przerwa	-	20-08-2026	12:15	12:45	00:30
36 z 51 Zarządzanie obiekcjami i obrona warunków sprzedaży - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	20-08-2026	12:45	14:15	01:30
37 z 51 -	Przerwa	-	20-08-2026	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 51 Dążenie do konsensusu i realizacja strategii Win-Win - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	20-08-2026	14:30	16:00	01:30
39 z 51 -	Przerwa	-	20-08-2026	16:00	16:15	00:15
40 z 51 Gra symulacyjna: Wielopoziomowe negocjacje handlowe - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	20-08-2026	16:15	17:00	00:45
41 z 51 Metodologia wyznaczania celów sprzedażowych - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	21-08-2026	09:00	09:45	00:45
42 z 51 Warsztat ustalania celów metodą SMART - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	21-08-2026	09:45	10:30	00:45
43 z 51 -	Przerwa	-	21-08-2026	10:30	10:45	00:15
44 z 51 Projektowanie i wdrażanie skutecznych planów sprzedaży - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	21-08-2026	10:45	12:15	01:30
45 z 51 -	Przerwa	-	21-08-2026	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
46 z 51 Profesjonalizacja i systematyczność w utrzymaniu relacji - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	21-08-2026	12:45	14:15	01:30
47 z 51 -	Przerwa	-	21-08-2026	14:15	14:30	00:15
48 z 51 Ewaluacja końcowa i sformułowanie wniosków wdrożeniowych - ćwiczenia	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	21-08-2026	14:30	15:15	00:45
49 z 51 Podsumowanie wyników walidacji i usystematyzowanie wiedzy - wideokonferencja	Zajęcia	DOMINIK HAMERA	21-08-2026	15:15	15:45	00:30
50 z 51 -	Przerwa	-	21-08-2026	15:45	16:00	00:15
51 z 51 -	Walidacja	DOMINIK HAMERA	21-08-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	40:00
w tym suma godzin zajęć	32:45
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	06:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	45:00

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, jeżeli 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	7 626,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,65 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	40:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

DOMINIK HAMERA

Absolwent Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie (kierunek: Wychowanie Fizyczne, specjalność: Menedżer). Wykształcenie menedżerskie i przygotowanie sportowe wykorzystuje w treningu sił sprzedażowych, ucząc automotywacji, odporności na stres, determinacji oraz radzenia sobie z presją wyniku u handlowców. Ekspert w zakresie strategii sprzedaży B2B/B2C, zaawansowanych technik negocjacyjnych, obrony marży, budowania długofalowych relacji opartych na zaufaniu, aktywnego słuchania oraz operacyjnego planowania sprzedaży.

Szkoleniowiec i doradca biznesowy z 10-letnim stażem. Specjalizuje się w optymalizacji procesów komercyjnych i zarządzaniu. Posiada udokumentowane sukcesy rynkowe – skutecznie pozyskał dla swoich klientów ponad 200 mln zł finansowania, co pozwala mu uczyć twardej argumentacji biznesowej i sprzedaży opartej na wskaźnikach efektywności. Przeprowadził ponad 2 000 godzin

certyfikowanych szkoleń i warsztatów, szkoląc ponad 3 000 osób (w tym kadra zarządzająca, menedżerowie oraz zespoły handlowe i obsługi klienta).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną przekazane drogą elektroniczną. Uczestnik otrzyma skrypty w formacie PDF oraz materiały wideo/linki do materiałów wideo.

Warunki uczestnictwa

- Podstawowa obsługa komputera i poczty elektronicznej.
- Ukończony 18 rok życia

Informacje dodatkowe

1. W przypadku, gdy szkolenie dofinansowane jest w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 832).
2. Uczestnik szkolenia otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia dopiero po pozytywnym wyniku walidacji. Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest **pozytywny wynik walidacji** oraz **frekwencja na minimalnym poziomie 100%**.

Warunki techniczne

1. **Platforma komunikacyjna** – Google Meet.

2. **Wymagania sprzętowe:**

- komputer z aktualnym systemem (Windows 10 lub nowszy / macOS 12 lub nowszy / aktualna dystrybucja Linux),
- aktualna przeglądarka (Chrome/Edge/Firefox/Safari – co najmniej dwie ostatnie wersje),
- stabilne łącze internetowe o przepustowości min. 10 Mb/s (pobieranie) i 2 Mb/s (wysyłanie),
- sprawna kamera komputerowa i mikrofon,
- sprawne słuchawki/ głośniki.

Okres ważności linku: od godziny zegarowej przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny zegarowej po zakończeniu szkolenia w dniu ostatnim.

Kontakt



NATALIA DYMEK

E-mail nataliadymek.praca@gmail.com

Telefon (+48) 661 336 570