



Szkolenie: Akademia Sprzedaży

Numer usługi 2026/06/22/10940/3641258

4 612,50 PLN brutto
3 750,00 PLN netto
200,54 PLN brutto/h
163,04 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
457 ocen

📍 Warszawa
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 23:00 h
📅 24.08.2026 do 26.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla tych, którzy zajmują się bezpośrednio lub pośrednio sprzedażą usług lub towarów.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Akademia Sprzedaży" przygotowuje uczestników do bycia profesjonalnym członkiem zespołu sprzedażowego lub samodzielnym sprzedawcą, poprzez budowanie kompletnej świadomości kompetencji sprzedażowych, rozwój i podniesienie umiejętności sprzedażowych oraz stworzenie własnego planu działań rozwojowych w danym obszarze sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie kompetencji oraz umiejętności sprzedażowych	• identyfikuje kompetencje sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje swoje słabe i mocne strony w obszarze sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje narzędzia sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia plan działań rozwojowych w obszarze sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy wiedzę sprzedażową	• tworzy własny plan działań rozwojowych w obszarze sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• buduje kompletną świadomość kompetencji sprzedażowych w danym obszarze biznesowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia sprzedażowe	• wzmacnia pewność siebie w kompetencjach sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• analizuje potrzeby Klientów oraz buduje relacje w sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wykorzystuje język korzyści i właściwą argumentację w procesie sprzedaży w swojej organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje się nastawieniem na realizację celu	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

1. Budowanie relacji w sprzedaży

Program:

- Oczekiwania Klientów w kontekście budowania relacji
- Co buduje zaufanie w sprzedaży/zwroty i zachowania
- Rozpoznawanie typów Klientów względem potrzeby bezpieczeństwa i zaufania (diagnoza)
- Dopasowanie behawioralne w skracaniu dystansu z Klientem (autoanaliza)
- Etykieta relacji w sprzedaży/od czego zacząć i jak się zachowywać na spotkaniu sprzedażowym

2. Analiza potrzeb Klienta

Program:

- Po co znać kategorie pytań i jak się przygotować do rozmowy z Klientem?
- Czym są pytania o wysokiej skuteczności
- Modele analizy potrzeb: SPIN/DPP/3P
- Aktywne słuchanie – jak to sprawnie robić?
- Sposoby na skuteczną komunikację i partnerski dialog z Klientem

3. Język korzyści i argumentacja w sprzedaży

Program:

- Co buduje dobry komunikat ofertowy?
- 4 (minimalne) składowe języka korzyści: potrzeba, cecha, zaleta, korzyść
- Wywieranie wpływu i perswazja w pigułce/6 reguł R. Cialdiniego i zwroty perswazyjne
- Mini Storytelling, czyli jak przekonać Klienta swoim doświadczeniem?
- Narzędzia do budowania argumentów sprzedażowych

4. Radzenie sobie z obiekcjami i asertywna postawa w relacjach z Klientem

Program:

- Co jest, a co nie jest obiekcją w sprzedaży i jak tym zarządzać?
- Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami
- Jak asertywnie zarządzać impasem w relacji z Klientem
- Reklamacje, wyrażanie odmiennych opinii i stawianie granic w rozmowie sprzedażowej
- Asertywna informacja zwrotna i partnerski dialog z Klientem

5. Umiejętność domykania sprzedaży

Program:

- Dlaczego nie udaje nam się domknąć sprzedaży?
- Kiedy przystępować do finalizacji sprzedaży?
- 6 popularnych technik zamykania sprzedaży
- Co zrobić, jeśli Klient jeszcze negocjuje? – popularne triki Klientów
- Obsługa posprzedażowa Klienta jako otwarcie nowej sprzedaży

INFORMACJE DODATKOWE

Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest dla osób, które zajmują się bezpośrednio lub pośrednio sprzedażą usług lub towarów. Brak dodatkowych wymagań.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **23 godziny zegarowe**, w tym: 9 godzin 45 minut stanowi część praktyczna, 9 godzin część teoretyczna, 30 minut walidacja. Podana ilość godzin szkolenia zawiera czas przerw

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej.

Inne:

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do danej grupy szkoleniowej. Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 35

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Oczekiwania Klientów w kontekście budowania relacji	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 35 Co buduje zaufanie w sprzedaży/zwroty i zachowania	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 35 Rozpoznawanie typów Klientów względem potrzeby bezpieczeństwa i zaufania (diagnoza)	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	10:30	11:00	00:30
4 z 35 -	Przerwa	-	24-08-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 35 Dopasowanie behawioralne w skracaniu dystansu z Klientem (autoanaliza)	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	11:15	12:00	00:45
6 z 35 Etykieta relacji w sprzedaży/od czego zacząć i jak się zachowywać na spotkaniu sprzedażowym	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	12:00	12:30	00:30
7 z 35 Po co znać kategorie pytań i jak się przygotować do rozmowy z Klientem?	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	12:30	13:00	00:30
8 z 35 -	Przerwa	-	24-08-2026	13:00	13:45	00:45
9 z 35 Czym są pytania o wysokiej skuteczności	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	13:45	14:30	00:45
10 z 35 Czym są pytania o wysokiej skuteczności	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	14:30	15:00	00:30
11 z 35 -	Przerwa	-	24-08-2026	15:00	15:15	00:15
12 z 35 Aktywne słuchanie – jak to sprawnie robić?	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 35 Sposoby na skuteczną komunikację i partnerski dialog z Klientem	Zajęcia	Maciej Borejko	24-08-2026	16:00	16:30	00:30
14 z 35 Co buduje dobry komunikat ofertowy?	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	09:00	09:45	00:45
15 z 35 4 (minimalne) składowe języka korzyści: potrzeba, cecha, zaleta, korzyść	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	09:45	10:30	00:45
16 z 35 Wywieranie wpływu i perswazja w pigułce/6 reguł R. Cialdiniego i zwroty perswazyjne	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	10:30	11:00	00:30
17 z 35 -	Przerwa	-	25-08-2026	11:00	11:15	00:15
18 z 35 Mini Storytelling, czyli jak przekonać Klienta swoim doświadczeniem?	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	11:15	12:00	00:45
19 z 35 Narzędzia do budowania argumentów sprzedażowych	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 35 Co jest, a co nie jest obiekcją w sprzedaży i jak tym zarządzać?	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	12:30	13:00	00:30
21 z 35 -	Przerwa	-	25-08-2026	13:00	13:45	00:45
22 z 35 Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	13:45	14:30	00:45
23 z 35 Jak asertywnie zarządzać impasem w relacji z Klientem	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	14:30	15:00	00:30
24 z 35 -	Przerwa	-	25-08-2026	15:00	15:15	00:15
25 z 35 Reklamacje, wyrażanie odmiennych opinii i stawianie granic w rozmowie sprzedażowej	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	15:15	16:00	00:45
26 z 35 Asertywna informacja zwrotna i partnerski dialog z Klientem	Zajęcia	Maciej Borejko	25-08-2026	16:00	16:30	00:30
27 z 35 Dlaczego nie udaje nam się domknąć sprzedaży?	Zajęcia	Maciej Borejko	26-08-2026	09:00	10:00	01:00
28 z 35 Kiedy przystępować do finalizacji sprzedaży?	Zajęcia	Maciej Borejko	26-08-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 35 -	Przerwa	-	26-08-2026	11:00	11:15	00:15
30 z 35 6 popularnych technik zamykania sprzedaży	Zajęcia	Maciej Borejko	26-08-2026	11:15	13:00	01:45
31 z 35 -	Przerwa	-	26-08-2026	13:00	13:45	00:45
32 z 35 Co zrobić, jeśli Klient jeszcze negocjuje? – popularne triki Klientów	Zajęcia	Maciej Borejko	26-08-2026	13:45	15:00	01:15
33 z 35 -	Przerwa	-	26-08-2026	15:00	15:15	00:15
34 z 35 Obsługa posprzedająwa Klienta jako otwarcie nowej sprzedaży	Zajęcia	Maciej Borejko	26-08-2026	15:15	16:30	01:15
35 z 35 -	Walidacja	-	26-08-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	23:00
w tym suma godzin zajęć	18:45
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	25:30

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	4 612,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	163,04 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	23:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Borejko

Psycholog społeczny, trener biznesu, coach, absolwent programu MBA dla kadry HR. Akredytowany trener narzędzi Facet5 oraz SDI. Jest ekspertem i konsultantem ds. wystąpień publicznych, komunikacji, zarządzania i budowania efektywnych zespołów. Od ponad 10 lat związany z sektorem L&D. Twórca Indywidualnego Treningu Biznesowego. Wykładowca na kierunkach HR Biznes Partner (studia podyplomowe, Akademia Leona Koźmińskiego) oraz Zarządzanie kontaktami z klientami (Wyższa Szkoła Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodkowskiej). Posiada 18-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze HR. Specjalizuje się w badaniach kompetencji (AC/DC, przeglądy kompetencyjne, testy osobowości zawodowej, programy sukcesji, programy rozwojowe i coachingowe, zarządzanie zespołami oraz budowanie zespołów). Zdobył międzynarodowe doświadczenie korporacyjne jako starszy trener, partner biznesowy i menedżer. Maciej specjalizuje się w prowadzeniu projektów rozwojowych w obszarze umiejętności sprzedażowo-obslugowych oraz warsztatów dedykowanych zarządzaniu zespołami i organizacjami. Specjalizuje się w doradztwie, coachingu oraz szkoleniach z zakresu sprzedaży i zarządzania sprzedażą, wystąpień publicznych, komunikacji, przywództwa oraz zarządzania efektywnością zespołów. Od 2021 roku przeprowadził 11 edycji szkoleń otwartych pod nazwą „Akademia Sprzedaży”. W latach 2021 –

2024 przeprowadził ponad 9 szkoleń zrealizowanych dla dużych firm, a w 2025 r. dwa dedykowane projekty z Akademii Sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

- Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Adres

al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314