



APS Piotr Olgierd
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

7 853 oceny

Szkolenie: Każdy sprzedaje – komunikacja wpływu, budowanie relacji i skuteczna autoprezentacja w każdym środowisku pracy

Numer usługi 2026/06/29/36960/3656791

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 24.08.2026 do 25.08.2026

3 286,56 PLN brutto
2 672,00 PLN netto
205,41 PLN brutto/h
167,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do wszystkich pracowników bez wyjątku – w szczególności do tych, którzy na co dzień nie zajmują się sprzedażą komercyjną, a mimo to każdego dnia „sprzedają”: siebie, swoje pomysły, swoje potrzeby i swoją wartość jako pracownika. Pracownicy operacyjni, usługowi, fizyczni i techniczni – kucharze, kierowcy, pracownicy produkcji, obsługi – równie często jak handlowcy potrzebują umiejętności negocjacji warunków pracy, budowania dobrej atmosfery w zespole, skutecznego komunikowania się z przełożonymi i bycia lubianymi przez współpracowników. Te kompetencje decydują o jakości relacji zawodowych i satysfakcji z pracy niezależnie od branży i stanowiska.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	21-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Usługa przygotowuje uczestnika do stosowania zasad skutecznej komunikacji i wywierania pozytywnego wpływu w relacjach zawodowych, budowania relacji opartych na zaufaniu i aktywnym słuchaniu, komunikowania własnych potrzeb, pomysłów i propozycji w różnych sytuacjach zawodowych, prowadzenia trudnych rozmów oraz reagowania na odmowę i zastrzeżenia z wykorzystaniem technik perswazji, asertywności i świadomej autoprezentacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia mechanizmy perswazji i wywierania wpływu w komunikacji zawodowej.	Wskazuje minimum 5 technik perswazji oraz wyjaśnia ich zastosowanie w sytuacjach zawodowych niezwiązanych ze sprzedażą komercyjną.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania i budowania relacji zawodowych.	Przeprowadza symulowaną rozmowę zawodową, stosując minimum 3 techniki aktywnego słuchania oraz budowania relacji i zaufania z rozmówcą.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prezentuje własne propozycje, potrzeby i pomysły z wykorzystaniem zasad skutecznej komunikacji.	Przedstawia w symulowanej sytuacji zawodowej własną propozycję, potrzebę lub pomysł, wykorzystując strukturę komunikatu perswazyjnego i język korzyści.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki autoprezentacji i asertywnej komunikacji w sytuacjach zawodowych.	Prowadzi symulowaną rozmowę dotyczącą zmiany warunków pracy, podwyżki lub przedstawienia własnego stanowiska, stosując zasady asertywności i budowania argumentacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dobiera sposoby reagowania na odmowę i zastrzeżenia rozmówcy.	Reaguje na minimum 3 zastrzeżenia lub odmowy w symulowanej rozmowie zawodowej, zachowując postawę otwartą, asertywną i ukierunkowaną na utrzymanie relacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 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

Moduł 1: Sprzedaż jako codzienność – zmiana perspektywy (2h)

- Czym jest „sprzedaż” poza kontekstem handlowym – przekonywanie, proponowanie, negocjowanie
- Sytuacje zawodowe, w których każdy „sprzedaje”: rozmowy z przełożonym, współpracownikami, klientami
- Autoprezentacja i wizerunek zawodowy jako forma komunikacji wartości
- Dlaczego kucharz, kierowca czy pracownik magazynu potrzebuje tych samych kompetencji co handlowiec

Moduł 2: Mechanizmy perswazji i wywierania wpływu (3h)

- Psychologiczne podstawy perswazji – zasady Cialdiniego w praktyce zawodowej
- Wpływ społeczny, autorytety, społeczny dowód słuszności
- Różnica między manipulacją a etyczną perswazją
- Ćwiczenia: identyfikacja technik perswazji w codziennych sytuacjach zawodowych

Moduł 3: Aktywne słuchanie i budowanie relacji zawodowych (3h)

- Techniki aktywnego słuchania: parafrazowanie, odzwierciedlanie, pytania otwarte
- Budowanie rapport – jak tworzyć atmosferę zaufania i otwartości
- Komunikacja niewerbalna i jej wpływ na odbiór rozmówcy
- Bycie lubianym w pracy jako kompetencja – co to znaczy i jak to budować
- Ćwiczenia w parach: symulacje rozmów zawodowych

Moduł 4: Skuteczna komunikacja propozycji, potrzeb i wartości (4h)

- Struktura komunikatu perswazyjnego: problem – rozwiązanie – korzyść
- Język korzyści – jak mówić o wartości swojej propozycji
- Samorzeczność w pracy: jak prosić o podwyżkę, zmianę grafiku, lepsze warunki
- Dostosowanie stylu komunikacji do rozmówcy (przełożony, kolega, klient)
- Ćwiczenia: prezentacja pomysłów i potrzeb w symulowanych sytuacjach zawodowych

Moduł 5: Reakcja na odmowę, zastrzeżenia i trudne rozmowy (3h)

- Model pracy z zastrzeżeniami: wysłuchaj – potwierdź – odpowiedz
- Asertywność a uprzejmość – jak utrzymać relację bez rezygnowania z celów
- Trudne rozmowy zawodowe: krytyka, konflikt, różnica zdań z przełożonym
- Ćwiczenia: symulacje trudnych rozmów i reakcji na odmowę

Moduł 6: Walidacja

Walidacja efektów uczenia się

- test teoretyczny,
- obserwacja w warunkach symulowanych.

Warunki organizacyjne:

Organizacja usługi:

- usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym,

- zajęcia prowadzone są w godzinach zegarowych,
- całkowity wymiar usługi wynosi 16 godzin zegarowych,
- w tym:
 - zajęcia dydaktyczne – 12 godzin (teoretyczne 6h, praktyczne 6h),
 - walidacja – 1 godzina 30 minut,
 - przerwy – 2 godziny 30 minut,
- przerwy nie są wliczane do czasu zajęć dydaktycznych,
- walidacja stanowi odrębny etap usługi realizowany po zakończeniu procesu kształcenia przez osobę nieprowadzącą szkolenia.

W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia grupa uczestników powinna wynosić minimum 2 osoby. Realizacja zadań i ćwiczeń prowadzona jest w sposób stopniowo zwiększający poziom trudności, umożliwiając uczestnikom praktyczne zastosowanie zasad skutecznej komunikacji, budowania relacji zawodowych oraz wywierania pozytywnego wpływu w różnych sytuacjach zawodowych.

Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, pracę indywidualną oraz pracę w podgrupach. Zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, umożliwiającymi uczenie się przez doświadczenie. Uczestnicy wykonują ćwiczenia praktyczne, analizują studia przypadków, uczestniczą w symulacjach rozmów zawodowych oraz opracowują propozycje działań możliwych do zastosowania w codziennej pracy.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Szkolenie adresowane jest do:

- przedsiębiorców,
- kadry zarządzającej,
- liderów zespołów,
- pracowników.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w 100% zajęć usługi rozwojowej oraz uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji efektów uczenia się.

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest jako odrębny etap procesu usługi rozwojowej, niezależny od procesu kształcenia, bez elementów dydaktycznych oraz bez udzielania wskazówek uczestnikom.

Walidacja obejmuje:

1. Test teoretyczny weryfikujący efekty wiedzy.
2. Zadanie praktyczne realizowane w formule obserwacji w warunkach symulowanych.

a) Opis symulacji i przedmiotu obserwacji

W ramach zadania praktycznego uczestnik bierze udział w symulowanej sytuacji zawodowej wymagającej przedstawienia własnej propozycji, potrzeby lub pomysłu oraz reakcji na pytania, zastrzeżenia lub odmowę rozmówcy.

Zadanie polega na:

- przeprowadzeniu rozmowy zawodowej z wykorzystaniem zasad aktywnego słuchania;
- przedstawieniu własnej propozycji lub potrzeby z zastosowaniem struktury komunikatu perswazyjnego;
- zastosowaniu technik budowania relacji i zaufania;
- wykorzystaniu zasad autoprezentacji i komunikacji asertywnej;
- udzieleniu odpowiedzi na zastrzeżenia lub odmowę rozmówcy;
- zaproponowaniu rozwiązania uwzględniającego potrzeby obu stron.

Przedmiotem obserwacji jest faktyczne działanie uczestnika, w szczególności:

- sposób prowadzenia rozmowy,
- poprawność stosowania technik aktywnego słuchania,
- trafność doboru argumentów i sposobu prezentacji własnego stanowiska,
- umiejętność budowania relacji i utrzymywania konstruktywnej komunikacji,
- sposób reagowania na zastrzeżenia i odmowę,
- jakość uzasadnienia proponowanych rozwiązań.

b) Sposób realizacji walidacji i dowody walidacyjne

Zadanie realizowane jest na podstawie studium przypadku lub scenariusza sytuacji zawodowej dotyczącej komunikacji z przełożonym, współpracownikiem, klientem lub członkiem zespołu. Zadanie praktyczne realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom. Walidator udostępnia uczestnikowi opis studium przypadku lub scenariusz rozmowy zawodowej. Uczestnik samodzielnie analizuje sytuację, przygotowuje rozwiązanie oraz odgrywa rozmowę z walidatorem lub prezentuje sposób rozwiązania poprzez udostępnienie ekranu. W trakcie realizacji zadania walidator obserwuje sposób prowadzenia rozmowy, dobór argumentów, wykorzystanie technik komunikacyjnych oraz reakcję uczestnika na pytania, zastrzeżenia lub odmowę, dokonując oceny zgodnie z arkuszem walidacyjnym. Podczas realizacji walidacji uczestnik korzysta z włączonej kamery i mikrofonu, co umożliwia obserwację przebiegu wykonywania zadania.

Dowodami walidacyjnymi są:

- arkusz oceny zadania praktycznego,
- protokół walidacji podpisany przez walidatora,
- test teoretyczny,
- dokumentacja walidacyjna sporządzona przez osobę walidującą.

c) Progi zaliczenia

Test teoretyczny:

- minimum 60% poprawnych odpowiedzi.

Zadanie praktyczne:

- minimum 60% punktów w arkuszu oceny obejmującym kryteria:
 - poprawność zastosowania technik komunikacji i aktywnego słuchania,
 - adekwatność przedstawionych argumentów,
 - umiejętność budowania relacji i zaufania,
 - poprawność reakcji na zastrzeżenia i odmowę,
 - jakość prezentacji i uzasadnienia własnego stanowiska.

d) Odrębność etapu walidacji

Walidacja realizowana jest jako oddzielny moduł usługi, bez elementów szkoleniowych, bez omawiania odpowiedzi i bez informacji zwrotnej o charakterze dydaktycznym.

Proces walidacji przeprowadzany jest wyłącznie przez osobę walidującą, inną niż trener prowadzący szkolenie.

Trener nie uczestniczy w procesie walidacji – nie ocenia, nie komentuje, nie udziela wskazówek ani nie bierze udziału w podejmowaniu decyzji o zaliczeniu.

Wyniki walidacji dokumentowane są w formie:

- arkuszy ocen,
- protokołu walidacji,
- testów teoretycznych,
- dokumentacji podpisanej przez osobę walidującą.

Efekty o charakterze wiedzy weryfikowane są testem teoretycznym.

Efekty o charakterze umiejętności weryfikowane są zadaniem praktycznym realizowanym w warunkach symulowanych.

Każdy efekt uczenia się został przypisany do konkretnego elementu walidacji, co zapewnia jednoznaczne potwierdzenie osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się.

Warunkiem ukończenia usługi rozwojowej jest:

- udział w 100% zajęć,
- uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji efektów uczenia się.

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydawane jest po spełnieniu obu powyższych warunków.

W przypadku niezaliczenia walidacji uczestnik nie uzyskuje potwierdzenia kompetencji, niezależnie od spełnienia wymogu frekwencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Moduł 1: Sprzedaż jako codzienność (chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	24-08-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 16 -	Przerwa	-	24-08-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 16 Moduł 2: Mechanizmy perswazji (cz. 1)(chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	24-08-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 16 -	Przerwa	-	24-08-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 16 Moduł 2: Mechanizmy perswazji (cz. 2 – zakończenie) (chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	24-08-2026	12:00	13:30	01:30
6 z 16 -	Przerwa	-	24-08-2026	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 16 Moduł 3: Aktywne słuchanie i relacje(chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	24-08-2026	13:45	15:15	01:30
8 z 16 Podsumowanie dnia	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	24-08-2026	15:15	16:00	00:45
9 z 16 Moduł 4: Komunikacja propozycji i potrzeb (cz. 1)(chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	25-08-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	25-08-2026	09:30	09:45	00:15
11 z 16 Moduł 4: Komunikacja propozycji (cz. 2 – zakończenie) (chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	25-08-2026	09:45	11:15	01:30
12 z 16 -	Przerwa	-	25-08-2026	11:15	12:00	00:45
13 z 16 Moduł 5: Reakcja na odmowę i trudne rozmowy (cz. 1)(chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	25-08-2026	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 -	Przerwa	-	25-08-2026	13:30	13:45	00:15
15 z 16 Moduł 5: Reakcja na odmowę i trudne rozmowy (cz. 2)(chat, współdzielenie ekranu, wykład, ćwiczenia, rozmowa)	Zajęcia	Malwina Wiśniewska	25-08-2026	13:45	14:30	00:45
16 z 16 -	Walidacja	-	25-08-2026	14:30	16:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:00
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

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	3 286,56 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 672,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	205,41 PLN
Koszt osobogodziny netto	167,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Malwina Wiśniewska

mgr Malwina Wiśniewska – trenerka i specjalistka ds. rozwoju kompetencji zawodowych. Posiada blisko 20-letnie doświadczenie zawodowe w obszarach administracji, sprzedaży, zarządzania jakością, kadr i organizacji pracy. Jest magistrem rachunkowości i finansów ze specjalizacją psychologia usług finansowych, absolwentką studiów podyplomowych z przygotowania pedagogicznego oraz zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Od wielu lat prowadzi szkolenia i warsztaty realizowane w ramach projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej oraz programów rozwojowych dla osób dorosłych. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu administracji biurowej, zarządzania zasobami ludzkimi, doradztwa zawodowego, komunikacji interpersonalnej, obsługi klienta, sprzedaży oraz rozwoju kompetencji społecznych i zawodowych. Posiada kwalifikacje Audytora Wewnętrznego Systemu Zarządzania Jakością. Łączy wiedzę merytoryczną z praktyką biznesową zdobytą podczas pracy na stanowiskach specjalistycznych i kierowniczych. W pracy szkoleniowej koncentruje się na praktycznym przekazywaniu wiedzy, aktywizacji uczestników oraz rozwijaniu kompetencji niezbędnych do efektywnego funkcjonowania na rynku pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji PowerPoint.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest do osób pełnoletnich będących przedsiębiorcami, kadrą zarządzającą, liderami zespołów oraz pracownikami wszystkich branż i stanowisk, w tym również osób, które na co dzień nie zajmują się sprzedażą, lecz wykorzystują kompetencje komunikacyjne w środowisku pracy.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w sprzedaży ani specjalistyczna wiedza z zakresu komunikacji.

Warunkiem uczestnictwa jest:

- zgłoszenie do usługi,
- posiadanie urządzenia z dostępem do Internetu,
- możliwość korzystania z kamery i mikrofonu podczas szkolenia oraz walidacji,
- gotowość do aktywnego udziału w ćwiczeniach, symulacjach rozmów i pracy indywidualnej oraz zespołowej.

Informacje dodatkowe

W przypadku osób z dofinansowaniem powyżej 70% usługa zwolniona z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 litera a) ustawy o VAT i § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2025r., poz. 832)

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

Uczestnik zobowiązany jest do korzystania z urządzenia wyposażonego w sprawną kamerę internetową i mikrofon. Kamera powinna pozostawać włączona podczas realizacji szkolenia oraz walidacji, co umożliwia ewentualny monitoring Operatora oraz prawidłową realizację obserwacji w warunkach symulowanych.

Kontakt



PIOTR SUŁKOWSKI

E-mail psulkowski@gmail.com

Telefon (+48) 500 026 554