

NA WYŁĄCZNOŚĆ

REAL ESTATE
QUALITY SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

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

Numer usługi 2026/07/10/207714/3681578

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 18.08.2026 do 18.08.2026

1 990,00 PLN brutto

1 990,00 PLN netto

248,75 PLN brutto/h

248,75 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	31-07-2026
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

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

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

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	-	18-08-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 9 Moduł 1. Zanim ocenisz klienta - poznaj siebie. Moduł 2. Szybka diagnoza.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	18-08-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 9 -	Przerwa	-	18-08-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 9 Moduł 3. 4 sposoby podejmowania decyzji.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	18-08-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 9 -	Przerwa	-	18-08-2026	12:30	13:15	00:45
6 z 9 Moduł 4. Etapy rozmowy i matryce językowe.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	18-08-2026	13:15	14:45	01:30
7 z 9 -	Przerwa	-	18-08-2026	14:45	15:00	00:15
8 z 9 Moduł 5. Domykanie sprzedaży i moment decyzji. Moduł 6. Checklista 5 kroków.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	18-08-2026	15:00	16:30	01:30
9 z 9 -	Walidacja	-	18-08-2026	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

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 990,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	248,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	248,75 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:

1. **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.
2. **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. Juliusza Słowackiego 55
60-521 Poznań
woj. wielkopolskie

Szkolenie realizowane jest w komfortowej sali warsztatowej, w pełni dostosowanej do interaktywnej pracy w grupie. Sala posiada dostęp do światła dziennego i jest wyposażona w profesjonalny sprzęt dydaktyczny niezbędny do przeprowadzenia zajęć: system multimedialny, flipchart oraz szybki, bezprzewodowy internet Wi-Fi. Przestrzeń została zaaranżowana tak, aby umożliwić swobodne przeprowadzanie ćwiczeń warsztatowych (m.in. trening wizerunkowy i komunikacyjny) ora

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Pykosz

E-mail szkolenia@nawylacznosc.com

Telefon (+48) 798 999 056