



Polska Akademia
Edukacji Karol
Wieszczyci

★★★★★ 5,0 / 5

674 oceny

Prezentowanie oferty i wystąpienia sprzedażowe w praktyce – szkolenie

Numer usługi 2026/08/27/29229/3772218

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 16.12.2026 do 17.12.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim pracownikom odpowiedzialnym za sprzedaż i negocjacje cenowe, oraz właścicielom firm z sektora MŚP, którzy: • chcą doskonalić umiejętności w zakresie sprzedaży i związanymi z nią negocjacjami, • chcą otrzymać narzędzia, które pozwolą doskonalić pracę sprzedawców, • prowadzą własne działania handlowe.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	15-12-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Prezentowanie oferty i wystąpienia sprzedażowe w praktyce – szkolenie” przygotowuje właścicieli firm oraz pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż do samodzielnego przygotowywania i prowadzenia prezentacji ofert oraz wystąpień sprzedażowych poprzez właściwe strukturyzowanie przekazu, komunikowanie wartości oferty,

dostosowywanie sposobu prezentacji do odbiorcy, wykorzystywanie elementów komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz reagowanie na pytania i zachowania uczestników prezentacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje strukturę prezentacji oferty i wystąpienia sprzedażowego	Określa cel prezentacji sprzedażowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Porządkuje treść prezentacji na etapy: otwarcie, rozwinięcie i zakończenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera zakres informacji do celu wystąpienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dostosowuje sposób prezentowania oferty do odbiorcy	Identyfikuje potrzeby informacyjne odbiorcy prezentacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera sposób komunikacji do rodzaju odbiorcy i sytuacji sprzedażowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Modyfikuje zakres i formę przekazu w zależności od reakcji odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Komunikuje wartość oferty podczas prezentacji sprzedażowej	Formułuje argumenty odnoszące się do wartości oferty dla odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wykorzystuje język korzyści podczas prezentowania produktu lub usługi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje przykłady i uzasadnienia wzmacniające przekaz sprzedażowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje techniki komunikacji werbalnej podczas wystąpienia	Dobiera tempo i sposób mówienia do charakteru wystąpienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje akcentowanie kluczowych informacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Posługuje się językiem zrozumiałym i adekwatnym do odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje komunikację niewerbalną wspierającą wiarygodność prezentacji	Dobiera postawę i gestykulację do sytuacji prezentacyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Utrzymuje kontakt wzrokowy z odbiorcami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ogranicza zachowania niewerbalne osłabiające wiarygodność wystąpienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Reaguje na pytania i zachowania odbiorców podczas prezentacji	Rozpoznaje charakter pytania lub wątpliwości odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Formułuje odpowiedzi adekwatne do sytuacji i treści prezentacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Kontynuuje prezentację po wystąpieniu pytań lub przerwaniu wypowiedzi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi prezentację sprzedażową w formule bezpośredniej i online	Dobiera sposób prowadzenia prezentacji do formy spotkania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje zasady organizacji przekazu podczas prezentacji online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dostosowuje sposób angażowania odbiorców do formy prezentacji.	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

Usługa „**Prezentowanie oferty i wystąpienia sprzedażowe w praktyce – szkolenie**” przygotowuje właścicieli firm oraz pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż do samodzielnego przygotowywania i prowadzenia prezentacji ofert oraz wystąpień sprzedażowych poprzez właściwe strukturyzowanie przekazu, komunikowanie wartości oferty, dostosowywanie sposobu prezentacji do odbiorcy, wykorzystywanie elementów komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz reagowanie na pytania i zachowania uczestników prezentacji.

Uczestnik wykonuje ćwiczenia przy wykorzystaniu własnego komputera.

W trakcie szkolenia uczestnik pozna sprawdzone i skuteczne techniki sprzedażowe powiązane z prowadzeniem skutecznych negocjacji cenowych.

Ze względu na charakter szkolenia, w trakcie szkolenia realizowane będą ćwiczenia praktyczne, których wyniki będą na bieżąco prezentowane prowadzącemu. Realizacja ćwiczeń praktycznych, na bieżąco, jest równoznaczna z potwierdzeniem uczestnictwa w zajęciach.

Podsumowaniem szkolenia jest przeprowadzenie procesu walidacji/egzaminu składającego się z części teoretycznej.

W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

Ramowy program usługi:

1. Zasady skutecznego prezentowania oferty i prowadzenia wystąpień sprzedażowych. Wykład.
2. Określanie celu prezentacji oraz dostosowanie przekazu do odbiorcy. Ćwiczenia.
3. Budowanie struktury prezentacji sprzedażowej – otwarcie, rozwinięcie i zakończenie. Ćwiczenia.
4. Komunikowanie wartości oferty i formułowanie przekonujących argumentów. Ćwiczenia.
5. Wykorzystanie języka korzyści i przykładów w prezentowaniu oferty. Ćwiczenia.
6. Komunikacja werbalna podczas wystąpienia – głos, tempo, akcentowanie i dobór słownictwa. Ćwiczenia.
7. Komunikacja niewerbalna – postawa, gesty, kontakt wzrokowy i budowanie wiarygodności. Ćwiczenia.
8. Reagowanie na pytania, wątpliwości i zachowania odbiorców podczas prezentacji. Ćwiczenia.
9. Prowadzenie prezentacji sprzedażowych w formule online i bezpośredniej. Ćwiczenia.
10. Walidacja.

Czas trwania szkolenia: 16 h zegarowych (w tym przerwy i walidacja) : 13:00 h ćwiczeń praktycznych, 2h przerw i 1 h walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Zasady skutecznego prezentowania oferty i prowadzenia wystąpień sprzedażowych. Wykład.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	16-12-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 16 -	Przerwa	-	16-12-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 16 Określanie celu prezentacji oraz dostosowanie przekazu do odbiorcy. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	16-12-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 16 -	Przerwa	-	16-12-2026	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 Budowanie struktury prezentacji sprzedażowej – otwarcie, rozwinięcie i zakończenie. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	16-12-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 16 Komunikowanie wartości oferty i formułowanie przekonujących argumentów. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	16-12-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 16 -	Przerwa	-	16-12-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 16 Wykorzystanie języka korzyści i przykładów w prezentowaniu oferty. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	16-12-2026	14:30	16:00	01:30
9 z 16 Komunikacja werbalna podczas wystąpienia – głos, tempo, akcentowanie i dobór słownictwa. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	17-12-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	17-12-2026	09:30	09:45	00:15
11 z 16 Komunikacja niewerbalna – postawa, gesty, kontakt wzrokowy i budowanie wiarygodności. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	17-12-2026	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 16 -	Przerwa	-	17-12-2026	11:15	11:30	00:15
13 z 16 Reagowanie na pytania, wątpliwości i zachowania odbiorców podczas prezentacji. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	17-12-2026	11:30	13:00	01:30
14 z 16 Prowadzenie prezentacji sprzedażowych w formule online i bezpośredniej. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	17-12-2026	13:00	14:30	01:30
15 z 16 -	Przerwa	-	17-12-2026	14:30	15:00	00:30
16 z 16 -	Walidacja	-	17-12-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAROL WIESZCZYCKI

Karol Wieszczycki – trener, konsultant i przedsiębiorca z ponad 7000 godzin doświadczenia szkoleniowego. W swojej pracy koncentruje się na praktycznych aspektach sprzedaży, komunikacji biznesowej, negocjacji oraz wykorzystaniu nowych technologii i danych w podejmowaniu decyzji.

Od lat współpracuje z przedsiębiorcami, kadrą zarządzającą i pracownikami firm, prowadząc szkolenia nastawione na konkretne rezultaty biznesowe. Łączy doświadczenie trenerskie z praktyką prowadzenia własnej działalności, współpracy z klientami oraz negocjowania warunków usług i projektów.

Jest certyfikowanym trenerem Microsoft Excel (MOS Specialist), egzaminatorem ECDL oraz ekspertem w zakresie analizy danych, Power BI i sztucznej inteligencji w biznesie. Prowadzi również zajęcia na studiach podyplomowych Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.

Przeszkolił ponad 1000 osób. W trakcie szkoleń stawia przede wszystkim na praktyczne ćwiczenia, analizę rzeczywistych sytuacji sprzedażowych oraz rozwiązania, które uczestnicy mogą bezpośrednio wykorzystać w rozmowach z klientami, negocjacjach cenowych i codziennej pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników wymagane jest:

- posiadanie komputera z dostępem do Internetu

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia: 16 h zegarowych (w tym przerwy i walidacja) : 13:00 h ćwiczeń praktycznych, 2h przerw i 1 h walidacji.

Ze względu na specyfikę szkolenia, przerwy mogą zostać przesunięte względem oryginalnego harmonogramu.

Warunki techniczne

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

- Dostęp do internetu
- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Kontakt



KAROL WIESZCZYCKI

E-mail biuro@pae.edu.pl

Telefon (+48) 501 103 385