



ART OF BEAUTY

Anna Kościel-

Rodko

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowoczesna sprzedaż i rozwój kompetencji handlowych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i AI

Numer usługi 2026/09/04/239095/3789058

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 16:00 h

📅 20.11.2026 do 21.11.2026

7 995,00 PLN brutto

6 500,00 PLN netto

499,69 PLN brutto/h

406,25 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do przedstawicieli handlowych oraz osób wykonujących zadania zawodowe związane ze sprzedażą, pozyskiwaniem i obsługą klientów, prezentowaniem oferty, prowadzeniem negocjacji oraz budowaniem długofalowych relacji handlowych. Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie nowoczesnych technik sprzedaży oraz wykorzystywania nowych technologii, narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji w codziennej pracy handlowej, a także wdrożyć rozwiązania wspierające bardziej efektywne i odpowiedzialne środowiskowo prowadzenie procesów sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2026
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

Celem usługi jest nabycie przez uczestnika praktycznych kompetencji w zakresie prowadzenia nowoczesnego procesu sprzedaży, obejmującego pozyskiwanie klientów, identyfikowanie ich potrzeb, prowadzenie rozmów handlowych, prezentowanie wartości oferty, reagowanie na obiekcje, prowadzenie negocjacji oraz finalizowanie sprzedaży. Uczestnik nabędzie również kompetencje w zakresie wykorzystywania narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji do przygotowania i organizacji procesu sprzedażowego, personali

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje etapy nowoczesnego procesu sprzedaży	rozdziła etapy procesu sprzedażowego i określa ich znaczenie	Wywiad swobodny
Uczestnik przygotowuje kontakt z potencjalnym klientem	określa profil klienta, dobiera kanał komunikacji i sposób rozpoczęcia kontaktu	Wywiad swobodny
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta	formułuje właściwe pytania, wykorzystuje aktywne słuchanie i określa potrzeby klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prezentuje ofertę w oparciu o potrzeby klienta	dobiera argumenty i przedstawia korzyści adekwatne do rozpoznanych potrzeb	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik reaguje na obiekcje i prowadzi rozmowę zmierzającą do finalizacji	dobiera sposób reakcji do rodzaju obiekcji, stosuje argumentację i technikę finalizacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje AI w realizacji zadań sprzedażowych	tworzy polecenie dla AI, wykorzystuje uzyskany rezultat w procesie sprzedaży i dokonuje jego weryfikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje narzędzia cyfrowe do organizacji procesu sprzedaży	planuje kontakty i follow-up oraz identyfikuje działania możliwe do automatyzacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje rozwiązania ograniczające zużycie zasobów w pracy handlowej	wskazuje i dobiera rozwiązania ograniczające zużycie papieru, materiałów oraz zbędne przejazdy	Wywiad swobodny
Uczestnik planuje proces handlowy zgodnie z zasadami efektywnego gospodarowania zasobami	przygotowuje plan wykorzystujący cyfrowy obieg dokumentów oraz optymalizację kontaktów, spotkań lub przejazdów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik odpowiedzialnie komunikuje aspekty środowiskowe oferty	rozdziła uzasadnione informacje środowiskowe od niepotwierdzonych twierdzeń i identyfikuje ryzyko greenwashingu	Wywiad swobodny

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

Moduł 1. Nowoczesny proces sprzedaży

Zmiany zachowań i oczekiwań klientów. Etapy współczesnego procesu sprzedaży. Rola przedstawiciela handlowego. Sprzedaż oparta na potrzebach i wartości dla klienta. Organizacja procesu sprzedażowego. Identyfikacja obszarów możliwych do usprawnienia poprzez wykorzystanie nowych technologii i narzędzi cyfrowych.

Moduł 2. Pozyskiwanie klientów i badanie potrzeb

Określanie profilu potencjalnego klienta. Segmentacja klientów. Prospecting i przygotowanie do pierwszego kontaktu. Dobór kanałów komunikacji. Personalizacja kontaktu. Techniki zadawania pytań. Aktywne słuchanie. Identyfikowanie potrzeb, oczekiwań i motywacji zakupowych. Dopasowanie sposobu komunikacji do klienta.

Moduł 3. Prezentowanie oferty, praca z obiekcjami i finalizacja sprzedaży

Budowanie wartości oferty. Język korzyści. Dobór argumentacji do zidentyfikowanych potrzeb. Prezentowanie rozwiązania. Identyfikowanie źródeł obiekcji. Techniki reagowania na zastrzeżenia. Argumentacja cenowa. Podstawy negocjacji handlowych. Rozpoznawanie sygnałów zakupowych. Techniki finalizacji sprzedaży.

Moduł 4. AI i nowoczesne narzędzia cyfrowe w sprzedaży

Możliwości wykorzystania generatywnej sztucznej inteligencji w pracy przedstawiciela handlowego. Tworzenie skutecznych poleceń dla AI. Przygotowanie do kontaktu z klientem. Personalizacja komunikacji. Tworzenie wiadomości sprzedażowych, propozycji handlowych, scenariuszy rozmów, argumentacji oraz follow-upów. Wykorzystanie AI do analizy i porządkowania informacji. Weryfikacja rezultatów generowanych przez AI. Bezpieczeństwo i odpowiedzialne korzystanie z nowych technologii.

Moduł 5. Cyfrowa organizacja i automatyzacja pracy handlowej

Organizacja cyfrowej bazy klientów. Podstawy wykorzystania systemów CRM. Planowanie kontaktów i kolejnych działań. Cyfrowe zarządzanie lejkiem sprzedażowym. Automatyzacja przypomnień i follow-upów. Organizacja zadań przedstawiciela handlowego. Identyfikacja powtarzalnych czynności możliwych do automatyzacji. Monitorowanie skuteczności działań sprzedażowych.

Moduł 6. Zielone kompetencje w pracy przedstawiciela handlowego

Znaczenie zielonych kompetencji w nowoczesnej sprzedaży. Cyfrowy obieg ofert, materiałów i dokumentów jako sposób ograniczania zużycia papieru. Racjonalne wykorzystywanie materiałów handlowych i reklamowych. Planowanie spotkań i kontaktów z klientami w sposób ograniczający zbędne przejazdy. Wykorzystanie spotkań zdalnych. Podstawy optymalizacji tras przedstawiciela handlowego.

Ograniczanie zużycia zasobów w codziennej pracy. Odpowiedzialne przedstawianie informacji dotyczących cech środowiskowych produktów i usług. Rozpoznawanie ryzyka greenwashingu.

Moduł 7. Warsztat praktyczny i walidacja

Przygotowanie i przeprowadzenie symulowanego procesu sprzedażowego. Analiza potrzeb klienta. Przygotowanie argumentacji i prezentacji wartości oferty. Wykorzystanie AI lub narzędzia cyfrowego w wybranym elemencie procesu sprzedaży. Zaplanowanie działań uwzględniających ograniczenie zużycia zasobów. Test wiedzy i ocena wykonania zadania praktycznego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Nowoczesny proces sprzedaży	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	20-11-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 11 Pozyskiwanie klientów i badanie potrzeb	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	20-11-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 11 -	Przerwa	-	20-11-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 11 Prezentowanie oferty, praca z obiekcjami i finalizacja sprzedaży	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	20-11-2026	13:00	15:00	02:00
5 z 11 AI i nowoczesne narzędzia cyfrowe w sprzedaży – część I	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	20-11-2026	15:00	16:30	01:30
6 z 11 AI i nowoczesne narzędzia cyfrowe w sprzedaży – część II	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	21-11-2026	10:30	12:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Cyfrowa organizacja i automatyzacja pracy handlowej	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	21-11-2026	12:30	14:30	02:00
8 z 11 -	Przerwa	-	21-11-2026	14:30	15:30	01:00
9 z 11 Zielone kompetencje w pracy przedstawiciela handlowego	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	21-11-2026	15:30	16:30	01:00
10 z 11 Warsztat praktyczny i walidacja efektów uczenia się	Zajęcia	ANNA KOŚCIEŃ-RODKO	21-11-2026	16:30	17:30	01:00
11 z 11 -	Walidacja	-	21-11-2026	17:30	18:30	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

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 ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 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	7 995,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	499,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	406,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ANNA KOŚCIEŃ-RODKO

Nazywam się Anna Koścień-Rodko, ukończyłam studia wyższe na kierunku kosmetologia ponad 11 lat temu. Od tamtej pory z powodzeniem prowadzę klinikę kosmetologii Art of Beauty. Od 8 lat zajmuję się tylko i wyłącznie kosmetologią marketingiem i sprzedażą. Przez te 11 lat ukończyłam ponad 130 szkoleń u specjalistów polskich oraz zagranicznych z zakresu kosmetologii, marketingu, social mediów, sprzedaży

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w formie elektronicznej obejmujące najważniejsze zagadnienia omawiane podczas szkolenia, materiały ćwiczeniowe, przykładowe schematy prowadzenia rozmów sprzedażowych, checklistę procesu sprzedaży, przykłady wykorzystania narzędzi cyfrowych i AI oraz materiały dotyczące wdrażania zielonych kompetencji w pracy handlowej.

Podczas części warsztatowej uczestnik będzie korzystał z materiałów i przypadków przygotowanych na potrzeby ćwiczeń praktycznych.

Adres

Katowice 45
40-282 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ANNA KOŚCIEŃ-RODKO

E-mail annakoscienrodko@gmail.com

Telefon (+48) 798 432 935