



Centrum
Kształcenia Kadr
Sportowych
Bartłomiej Cienciała
★★★★★ 4,9 / 5
3 017 ocen

Negocjacje sprzedażowe, skuteczne komunikowanie się, autoprezentacja i asertywność. Budowanie relacji i skutecznych strategii sprzedażowych.

Numer usługi 2026/09/04/28768/3789440

📍 Wilczyn
🏠 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 24:00 h
📅 20.10.2026 do 23.10.2026

4 200,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
175,00 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługę stanowią pracownicy oraz osoby prowadzące JDG chcące poszerzyć swoje umiejętności interpersonalne wpływające na prowadzenie swojej działalności zawodowej i rozwój firmy.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-10-2026
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 szkolenia jest zdobycie wiedzy i umiejętności skutecznej komunikacyjnych, autoprezentacji i asertywności. Nabyta wiedza pozwoli na wprowadzenie nowej usługi szkolenia osób z komunikowania się w zespole oraz odpowiedniego zachowania na spotkaniach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się pojęciami z zakresu psychologii społecznej	Opisuje kanały przepływu informacji	Test teoretyczny
	Wymienia zakłócające przepływu informacji	Test teoretyczny
	Opisuje schemat komunikacji	Test teoretyczny
Wykazuje postawę asertywną ale otwartą na grupę	Wypowiada się argumentując swoje zdanie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Posługuje się zdobytymi pojęciami w odpowiedni sposób	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Posługuje się testami z różnych dziedzin	Wykonuje badanie osobowości darmowymi testami dostępnymi w internecie	Test teoretyczny
	Opisuje i prowadzi ćwiczenia obrazkowe	Test teoretyczny
	Tworzy gry edukacyjne celowane do grupy	Test teoretyczny
Posługuje się narzędziami przekazu elektronicznego	Tworzy prezentacje graficzne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Używa programów do organizowania zadań zespołowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Komunikuje się w sposób czytelny werbalnie i niewerbalnie	Przedstawia i opisuje postawę asertywną i nieasertywną	Test teoretyczny
	Przedstawia i opisuje sposoby wywierania wpływu	Test teoretyczny

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

Ramowy program usługi

Usługa zostanie przeprowadzona w formie godzin dydaktycznych - 1h = 45min

- sposób tworzenia skutecznych komunikatów, rola i cele,
- bariery komunikacyjne, jak poprawić efekt komunikatu,
- ćwiczenie komunikacji (praktyka), komunikacja w zespole,
- komunikacja specyfika w zależności od formy przekazu komunikatu,
- asertywna autoprezentacja, czyli otwarte wdrażanie swoich uczuć, opinii i potrzeb w komunikatach
- komunikacja persfazyjna jako zdolność wywierania wpływu,
- jak zadbać o zdrowy i naturalny szacunek do siebie i innych wyrażając komunikaty,
- jak panować nad własnymi emocjami,
- wyrażanie prośb i potrzeb osobistych.
- ćwiczenie komunikacji (praktyka)
- role skutecznej autoprezentacji, czyli jak robić dobre pierwsze wrażenie,
- komunikacja werbalna i niewerbalna podczas wystąpień publicznych,
- jak przygotować się do zadawanych pytań,
- analiza mocnych stron uczestników oraz obszarów, nad którymi należy pracować,
- jak prezentować oferty podczas wystąpień,
- jak umawiać spotkania,
- budowanie skutecznego zespołu, dobór i rekrutacja osób
- strategie sprzedażowe i ich realizacja
- budowanie relacji z przyszłym kontrahentem
- sesja pytań i odpowiedzi,
- ćwiczenie ewaluacyjne.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 34

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 34 sposób tworzenia skutecznych komunikatów, rola i cele,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	20-10-2026	15:00	16:45	01:45
2 z 34 -	Przerwa	-	20-10-2026	16:45	17:00	00:15
3 z 34 bariery komunikacyjne, jak poprawić efekt komunikatu,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	20-10-2026	17:00	17:45	00:45
4 z 34 ćwiczenie komunikacji (praktyka), komunikacja w zespole,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	20-10-2026	17:45	18:30	00:45
5 z 34 -	Przerwa	-	20-10-2026	18:30	19:00	00:30
6 z 34 komunikacja, specyfika w zależności od formy przekazu komunikatu,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	20-10-2026	19:00	19:45	00:45
7 z 34 -	Przerwa	-	20-10-2026	19:45	20:00	00:15
8 z 34 asertywna autoprezentacja, czyli otwarte wdrażanie swoich uczuć, opinii i potrzeb w komunikatach	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	20-10-2026	20:00	21:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 34 asertywna autoprezentacja, czyli otwarte wdrażanie swoich uczuć, opinii i potrzeb w komunikatach	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	21-10-2026	15:00	15:45	00:45
10 z 34 komunikacja persfazyjna jako zdolność wywierania wpływu,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	21-10-2026	15:45	16:45	01:00
11 z 34 -	Przerwa	-	21-10-2026	16:45	17:00	00:15
12 z 34 jak zadbać o zdrowy i naturalny szacunek do siebie i innych wyrażając komunikaty,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	21-10-2026	17:00	17:45	00:45
13 z 34 jak panować nad własnymi emocjami,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	21-10-2026	17:45	18:30	00:45
14 z 34 -	Przerwa	-	21-10-2026	18:30	19:00	00:30
15 z 34 wyrażanie próśb i potrzeb osobistych.	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	21-10-2026	19:00	19:45	00:45
16 z 34 -	Przerwa	-	21-10-2026	19:45	20:00	00:15
17 z 34 wyrażanie próśb i potrzeb osobistych.	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	21-10-2026	20:00	21:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 34 role skutecznej autoprezentacji, czyli jak robić dobre pierwsze wrażenie,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	22-10-2026	15:00	15:45	00:45
19 z 34 komunikacja werbalna i niewerbalna podczas wystąpień publicznych,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	22-10-2026	15:45	16:45	01:00
20 z 34 -	Przerwa	-	22-10-2026	16:45	17:00	00:15
21 z 34 jak przygotować się do zadawanych pytań,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	22-10-2026	17:00	17:45	00:45
22 z 34 analiza mocnych stron uczestników oraz obszarów, nad którymi należy pracować,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	22-10-2026	17:45	18:30	00:45
23 z 34 -	Przerwa	-	22-10-2026	18:30	19:00	00:30
24 z 34 -	Przerwa	-	22-10-2026	19:00	19:15	00:15
25 z 34 jak prezentować oferty podczas wystąpień,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	22-10-2026	19:15	21:00	01:45
26 z 34 jak umawiać spotkania,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	23-10-2026	15:00	15:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 34 budowanie skutecznego zespołu, dobór i rekrutacja osób	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	23-10-2026	15:45	16:45	01:00
28 z 34 -	Przerwa	-	23-10-2026	16:45	17:00	00:15
29 z 34 strategie sprzedażowe i ich realizacja	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	23-10-2026	17:00	17:45	00:45
30 z 34 budowanie relacji z przyszłym kontrahentem	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	23-10-2026	17:45	18:30	00:45
31 z 34 -	Przerwa	-	23-10-2026	18:30	19:00	00:30
32 z 34 sesja pytań i odpowiedzi,	Zajęcia	BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA	23-10-2026	19:00	20:00	01:00
33 z 34 -	Przerwa	-	23-10-2026	20:00	20:15	00:15
34 z 34 -	Walidacja	-	23-10-2026	20:15	21:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	19:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	26:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

BARTŁOMIEJ CIENCIAŁA

Dyrektor CKKS - Centrum Kształcenia Kadr Sportowych.
Wykładowca akademicki.
Instruktor na kursach masażu głębokiego, tapingu, kursach instruktorskich i psychologiczno sprzedażowych.
Studia magisterskie w AWF w Białej Podlaskiej - kierunek: Wychowanie Fizyczne
Studia magisterskie w WSZiA w Zamościu - kierunek: Fizjoterapia
Studia podyplomowe:
Zarządzanie badaniami naukowymi i projektami rozwojowymi;
Andragogika;
Zarządzanie Oświatą;
Manualne Badanie i Leczenie Zaburzeń Czynności Narządu Ruchu wg koncepcji Praskiej Szkoły
Medycyny Manualnej (egzamin u prof Karela Lewita) 2007-2009;
Diagnostyka obrazowa narządu ruchu (dr Piotr Godek);
Specjalizacja instruktorska z odnowy biologicznej. AWF BP 2007
Taping Rehabilitacyjny (T. Tittinger, R. Słoniak) 2010;
Dynamic Tape (Jurn Depecker) 2015;
Techniki rozciągania i autorozciągania mięśni (dr Piotr Kwiatkowski) 2010;
Masaż medyczny (dr Sawicki) 2008;
Masaż tkanek głębokich 2012; 2022;

Ocena i terapia bólu kręgosłupa;
Podstawy masażu leczniczego;
Postępowanie fizjoterapeutyczne w geriatricii;
Masaż w SPA 2023;
M I i II stopnia 2021;
* Kursy trenerskie, instruktorskie i inne:
Trener II klasy piłki siatkowej;
Trener Personalny
Medyczny Trener Personalny
Instruktor piłki siatkowej, narciarstwa, koszykówki, unihokeja;
Kurs języka migowego KSS1 i KSS2;
Akademia Lidera
Doświadczenie i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notatniki, długopisy, materiały online

Informacje dodatkowe

Kurs trwa 24 godzin dydaktycznych - 1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują Zaświadczenie na druku Centrum Kształcenia Kadr Sportowych.

- "W przypadku finansowania w co najmniej 70% ze środków publicznych przysługuje zwolnienie z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29c ustawy o podatku od towarów i usług."

- „Uczestnicy mają obowiązek uczestniczenia w minimum 80% zajęć, aby osiągnąć założone efekty uczenia się."

- „Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. pogodowych lub losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne w jednostce szkolącej zostaną przekazane Operatorowi."

Adres

Wilczyn 29d
21-500 Wilczyn
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- sala szkoleniowa

Kontakt



Bartłomiej Cienciała



E-mail dyrektor@ckks.pl
Telefon (+48) 792 771 701