

Akademia WSB
WSB University

Akademia WSB

★★★★☆ 4,4 / 5

1 372 oceny

Menedżer Sprzedaży 4.0 - studia podyplomowe online

Numer usługi 2026/09/22/8729/3826474

5 300,00 PLN brutto

5 300,00 PLN netto

33,32 PLN brutto/h

33,32 PLN netto/h

- 📖 Studia podyplomowe
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 159:05 h
- 📅 17.10.2026 do 30.06.2027

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia adresowane są przede wszystkim do: specjalistów ds. sprzedaży, pracowników działów marketingu i sprzedaży, osób zajmujących się tworzeniem i realizacją strategii sprzedaży, menedżerów sprzedaży, dyrektorów handlowych, opiekunów klienta, przedstawicieli handlowych, doradców handlowych, team liderów, właścicieli firm handlowych, właścicieli firm produkcyjnych, właścicieli firm usługowych. Uczestnikami studiów mogą zostać również absolwenci szkół wyższych zainteresowani podnoszeniem swoich kwalifikacji w tym zakresie.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	07-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów podyplomowych jest profesjonalne przygotowanie do roli menedżera sprzedaży w firmie. Słuchacze poznają metody i techniki organizowania i zarządzania sprzedażą, narzędzia kształtowania i wpływania na relację z klientami i otoczeniem. Uzyskają wiedzę na temat różnorodnych technik i sposobów postępowania z trudnym klientem oraz będą przygotowani do profesjonalnej prezentacji produktów i usług oraz poznają współczesne kanały pozyskiwania bazy klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W ZAKRESIE WIEDZY: Charakteryzuje współczesne strategie i techniki sprzedaży oraz zasady budowania relacji z klientem. Charakteryzuje zasady zarządzania zespołem sprzedażowym oraz strategicznego zarządzania sprzedażą. Charakteryzuje współczesne narzędzia i rozwiązania wspierające sprzedaż oraz obsługę klienta.	Rozróżnia współczesne strategie i techniki sprzedaży oraz charakteryzuje etapy procesu sprzedaży. Rozróżnia metody badania potrzeb i oczekiwań klienta oraz identyfikuje zasady budowania relacji z klientem. Charakteryzuje zasady organizacji pracy zespołu sprzedażowego oraz rozróżnia finansowe i pozafinansowe systemy motywowania. Identyfikuje elementy strategii i planu sprzedaży oraz charakteryzuje zasady monitorowania i analizy wyników sprzedaży. Rozróżnia modele omnichannel, multichannel i cross-channel oraz identyfikuje współczesne kanały pozyskiwania i obsługi klienta. Identyfikuje zastosowanie CRM, ERP, POS oraz narzędzi AI w sprzedaży oraz charakteryzuje znaczenie Customer Experience.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI: Dobiera techniki sprzedaży i komunikacji do potrzeb oraz zachowań klienta. Planuje i organizuje działania sprzedażowe z wykorzystaniem współczesnych narzędzi zarządzania sprzedażą. Dobiera rozwiązania wspierające zarządzanie zespołem sprzedażowym i rozwój pracowników.	Rozpoznaje potrzeby, oczekiwania i motywy zakupowe klienta oraz dobiera odpowiednią technikę sprzedaży do sytuacji. Dobiera sposób prezentowania korzyści oraz reagowania na obiekcje klienta w procesie sprzedaży. Dobiera działania sprzedażowe do określonych celów oraz dobiera mierniki służące do monitorowania realizacji planu sprzedaży. Dobiera narzędzia wspierające organizację i analizę procesu sprzedaży. Dobiera narzędzia motywowania pracowników oraz sposób podziału zadań i odpowiedzialności do sytuacji zespołu. Dobiera działania wspierające rozwój pracownika, w tym coaching i informację zwrotną.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W ZAKRESIE KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH: Buduje relacje z klientem oparte na zaufaniu, autentyczności i dostosowaniu komunikacji do potrzeb rozmówcy. Stosuje zasady asertywnej i konstruktywnej komunikacji w relacjach handlowych i negocjacyjnych. Współpracuje z zespołem sprzedażowym, uwzględniając różnorodność potrzeb i motywacji pracowników.	Rozpoznaje zachowania sprzyjające budowaniu zaufania oraz dobiera sposób komunikacji do potrzeb i sytuacji klienta. Stosuje zasady aktywnego słuchania w sytuacjach sprzedażowych oraz dobiera sposób reagowania na potrzeby klienta. Rozróżnia zachowania asertywne, uległe i agresywne oraz dobiera sposób reagowania na obiekcje i sytuacje konfliktowe. Uwzględnia interesy stron w komunikacji i negocjacjach oraz dobiera sposób komunikacji do sytuacji. Rozpoznaje czynniki wpływające na zaangażowanie pracowników oraz dobiera sposób komunikacji do sytuacji i potrzeb członków zespołu. Identyfikuje działania wspierające współpracę i efektywność zespołu oraz dobiera rozwiązania sprzyjające zaangażowaniu pracowników.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Akademia WSB
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Akademia WSB

Program

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin zajęć teoretycznych	Liczba godzin zajęć praktycznych	Liczba godzin zajęć online
-----	------------------	-----------------------------------	----------------------------------	----------------------------

1.	Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	6	12	18
2.	Efektywne techniki sprzedaży	-	18	18
3.	Zarządzanie zespołem sprzedawców/handlowców	6	12	18
4.	Sprzedaż 360° – Organizacja i Optymalizacja	6	12	18
5.	Omnichannel Excellence – Jak Łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	6	12	18
6.	Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	6	12	18
7.	Rola neuronauki w procesie sprzedażowym	6	12	18
8.	Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne	-	18	18
9.	Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	6	12	18
10.	Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	6	12	18
	Razem:	48	132	180

Zgodnie z Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych oraz Załącznikiem nr 2 dotyczącym studiów podyplomowych, szczegółowy **harmonogram zajęć zostanie uzupełniony najpóźniej na 6 dni przed rozpoczęciem realizacji usługi. Linki oraz kody dostępu do usługi realizowanej w formie zdalnej zostaną opublikowane najpóźniej jeden dzień przed rozpoczęciem zajęć.**

Liczba godzin: 180 godzin dydaktycznych co odpowiada 135 godzinom zegarowym

- **Warunek przyjęcia na studia:** Kandydaci powinni posiadać co najmniej wyższe wykształcenie.
- **Czas trwania:** 2 semestry.
- **Podstawa zaliczenia:** studia kończą się egzaminem zaliczającym studia za pomocą platformy Moodle.
- **Dni odbywania się zajęć:** soboty i niedziele.

Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w programie studiów.

Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów podyplomowych: Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 września 2018 r. w sprawie dokumentów wydawanych w związku z przebiegiem lub ukończeniem studiów podyplomowych i kształcenia specjalistycznego.

Zajęcia realizowane weekendowo dwa razy w miesiącu, w wybrane soboty i niedziele. Przerwy nie wliczają się w czas usługi.

Zajęcia będą realizowane w formie zdalnej, z wykorzystaniem platform ClickMeeting, Zoom lub Microsoft Teams i Moodle.

Kandydaci chcący skorzystać z usługi powinni posiadać co najmniej wyższe wykształcenie (minimum studia wyższe I stopnia).

Sposób walidacji: studia kończą się egzaminem w formie testu pisemnego realizowanych zdalnie, po ostatnim semestrze studiów. Egzamin realizowany jest poprzez platformę Moodle.

Walidacja oddzielona od procesu kształcenia.

Zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych Akademii WSB, uczestnik zobowiązany jest do obecności na minimum 80% zajęć dydaktycznych realizowanych w ramach programu studiów.

Frekwencja jest obowiązkowa i podlega systematycznej kontroli, która prowadzona jest poprzez:

- listy obecności
- raporty logowania do platform zdalnych
- zrzuty ekranu (printscreensy) tworzone przez koordynatora lub prowadzącego zajęcia online.

Niespełnienie obowiązku frekwencji może skutkować niedopuszczeniem do zaliczenia studiów lub koniecznością spełnienia dodatkowych warunków wskazanych przez Akademię WSB.

Ukończenie studiów

Warunkiem ukończenia studiów podyplomowych i uzyskania świadectwa ich ukończenia jest:

- obecność na co najmniej 80% zajęć dydaktycznych,
- uzyskanie wszystkich wymaganych zaliczeń i pozytywnych ocen testów kończących semestr.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 181

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	17-10-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 181 -	Przerwa	-	17-10-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	17-10-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 181 -	Przerwa	-	17-10-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	17-10-2026	12:00	13:30	01:30
6 z 181 -	Przerwa	-	17-10-2026	13:30	13:35	00:05

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	17-10-2026	13:35	15:05	01:30
8 z 181 -	Przerwa	-	17-10-2026	15:05	15:10	00:05
9 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	17-10-2026	15:10	15:55	00:45
10 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	18-10-2026	08:00	09:30	01:30
11 z 181 -	Przerwa	-	18-10-2026	09:30	09:45	00:15
12 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	18-10-2026	09:45	11:15	01:30
13 z 181 -	Przerwa	-	18-10-2026	11:15	12:00	00:45
14 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	18-10-2026	12:00	13:30	01:30
15 z 181 -	Przerwa	-	18-10-2026	13:30	13:35	00:05
16 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	18-10-2026	13:35	15:05	01:30
17 z 181 -	Przerwa	-	18-10-2026	15:05	15:10	00:05
18 z 181 Efektywne techniki sprzedaży	Zajęcia	Cyprian Jędrkowiak	18-10-2026	15:10	15:55	00:45
19 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	07-11-2026	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 181 -	Przerwa	-	07-11-2026	09:30	09:45	00:15
21 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	07-11-2026	09:45	11:15	01:30
22 z 181 -	Przerwa	-	07-11-2026	11:15	12:00	00:45
23 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	07-11-2026	12:00	13:30	01:30
24 z 181 -	Przerwa	-	07-11-2026	13:30	13:35	00:05
25 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	07-11-2026	13:35	15:05	01:30
26 z 181 -	Przerwa	-	07-11-2026	15:05	15:10	00:05
27 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	07-11-2026	15:10	15:55	00:45
28 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	08-11-2026	08:00	09:30	01:30
29 z 181 -	Przerwa	-	08-11-2026	09:30	09:45	00:15
30 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	08-11-2026	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 181 -	Przerwa	-	08-11-2026	11:15	12:00	00:45
32 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	08-11-2026	12:00	13:30	01:30
33 z 181 -	Przerwa	-	08-11-2026	13:30	13:35	00:05
34 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	08-11-2026	13:35	15:05	01:30
35 z 181 -	Przerwa	-	08-11-2026	15:05	15:10	00:05
36 z 181 Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	Zajęcia	mgr Edyta Pietrzak	08-11-2026	15:10	15:55	00:45
37 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	28-11-2026	08:00	09:30	01:30
38 z 181 -	Przerwa	-	28-11-2026	09:30	09:45	00:15
39 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	28-11-2026	09:45	11:15	01:30
40 z 181 -	Przerwa	-	28-11-2026	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczeni a Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	28-11-2026	12:00	13:30	01:30
42 z 181 -	Przerwa	-	28-11-2026	13:30	13:35	00:05
43 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczeni a Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	28-11-2026	13:35	15:05	01:30
44 z 181 -	Przerwa	-	28-11-2026	15:05	15:10	00:05
45 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczeni a Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	28-11-2026	15:10	15:55	00:45
46 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczeni a Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	29-11-2026	08:00	09:30	01:30
47 z 181 -	Przerwa	-	29-11-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
48 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	29-11-2026	09:45	11:15	01:30
49 z 181 -	Przerwa	-	29-11-2026	11:15	12:00	00:45
50 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	29-11-2026	12:00	13:30	01:30
51 z 181 -	Przerwa	-	29-11-2026	13:30	13:35	00:05
52 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	29-11-2026	13:35	15:05	01:30
53 z 181 -	Przerwa	-	29-11-2026	15:05	15:10	00:05
54 z 181 Omnichannel Excellence - Jak łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Zajęcia	Krzysztof Wilma	29-11-2026	15:10	15:55	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
55 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	05-12-2026	08:00	09:30	01:30
56 z 181 -	Przerwa	-	05-12-2026	09:30	09:45	00:15
57 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	05-12-2026	09:45	11:15	01:30
58 z 181 -	Przerwa	-	05-12-2026	11:15	12:00	00:45
59 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	05-12-2026	12:00	13:30	01:30
60 z 181 -	Przerwa	-	05-12-2026	13:30	13:35	00:05

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
61 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	05-12-2026	13:35	15:05	01:30
62 z 181 -	Przerwa	-	05-12-2026	15:05	15:10	00:05
63 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	05-12-2026	15:10	15:55	00:45
64 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	06-12-2026	08:00	09:30	01:30
65 z 181 -	Przerwa	-	06-12-2026	09:30	09:45	00:15
66 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	06-12-2026	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
67 z 181 -	Przerwa	-	06-12-2026	11:15	12:00	00:45
68 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	06-12-2026	12:00	13:30	01:30
69 z 181 -	Przerwa	-	06-12-2026	13:30	13:35	00:05
70 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	06-12-2026	13:35	15:05	01:30
71 z 181 -	Przerwa	-	06-12-2026	15:05	15:10	00:05
72 z 181 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kierowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Ożga	06-12-2026	15:10	15:55	00:45
73 z 181 Prezentowanie oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	16-01-2027	08:00	09:30	01:30
74 z 181 -	Przerwa	-	16-01-2027	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
75 z 181 Prezentowanie oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	16-01-2027	09:45	11:15	01:30
76 z 181 -	Przerwa	-	16-01-2027	11:15	12:00	00:45
77 z 181 Prezentowanie oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	16-01-2027	12:00	13:30	01:30
78 z 181 -	Przerwa	-	16-01-2027	13:30	13:35	00:05
79 z 181 Prezentowanie oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	16-01-2027	13:35	15:05	01:30
80 z 181 -	Przerwa	-	16-01-2027	15:05	15:10	00:05
81 z 181 Prezentowanie oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	16-01-2027	15:10	15:55	00:45
82 z 181 Prezentowanie oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	17-01-2027	08:00	09:30	01:30
83 z 181 -	Przerwa	-	17-01-2027	09:30	09:45	00:15
84 z 181 Prezentowanie oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	17-01-2027	09:45	11:15	01:30
85 z 181 -	Przerwa	-	17-01-2027	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
86 z 181 Prezentowani e oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	17-01-2027	12:00	13:30	01:30
87 z 181 -	Przerwa	-	17-01-2027	13:30	13:35	00:05
88 z 181 Prezentowani e oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	17-01-2027	13:35	15:05	01:30
89 z 181 -	Przerwa	-	17-01-2027	15:05	15:10	00:05
90 z 181 Prezentowani e oferty handlowej - wystąpienia publiczne	Zajęcia	mgr Barbara Ganszczyk	17-01-2027	15:10	15:55	00:45
91 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	20-02-2027	08:00	09:30	01:30
92 z 181 -	Przerwa	-	20-02-2027	09:30	09:45	00:15
93 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	20-02-2027	09:45	11:15	01:30
94 z 181 -	Przerwa	-	20-02-2027	11:15	12:00	00:45
95 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	20-02-2027	12:00	13:30	01:30
96 z 181 -	Przerwa	-	20-02-2027	13:30	13:35	00:05

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
97 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	20-02-2027	13:35	15:05	01:30
98 z 181 -	Przerwa	-	20-02-2027	15:05	15:10	00:05
99 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	20-02-2027	15:10	15:55	00:45
100 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	21-02-2027	08:00	09:30	01:30
101 z 181 -	Przerwa	-	21-02-2027	09:30	09:45	00:15
102 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	21-02-2027	09:45	11:15	01:30
103 z 181 -	Przerwa	-	21-02-2027	11:15	12:00	00:45
104 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	21-02-2027	12:00	13:30	01:30
105 z 181 -	Przerwa	-	21-02-2027	13:30	13:35	00:05
106 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	21-02-2027	13:35	15:05	01:30
107 z 181 -	Przerwa	-	21-02-2027	15:05	15:10	00:05
108 z 181 Sprzedaż 360° - Organizacja i Optymalizacja	Zajęcia	Michał Helman	21-02-2027	15:10	15:55	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
109 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	20-03-2027	08:00	09:30	01:30
110 z 181 -	Przerwa	-	20-03-2027	09:30	09:45	00:15
111 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	20-03-2027	09:45	11:15	01:30
112 z 181 -	Przerwa	-	20-03-2027	11:15	12:00	00:45
113 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	20-03-2027	12:00	13:30	01:30
114 z 181 -	Przerwa	-	20-03-2027	13:30	13:35	00:05
115 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	20-03-2027	13:35	15:05	01:30
116 z 181 -	Przerwa	-	20-03-2027	15:05	15:10	00:05
117 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	20-03-2027	15:10	15:55	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
118 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	21-03-2027	08:00	09:30	01:30
119 z 181 -	Przerwa	-	21-03-2027	09:30	09:45	00:15
120 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	21-03-2027	09:45	11:15	01:30
121 z 181 -	Przerwa	-	21-03-2027	11:15	12:00	00:45
122 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	21-03-2027	12:00	13:30	01:30
123 z 181 -	Przerwa	-	21-03-2027	13:30	13:35	00:05
124 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	21-03-2027	13:35	15:05	01:30
125 z 181 -	Przerwa	-	21-03-2027	15:05	15:10	00:05
126 z 181 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Zajęcia	Jakub Lewandowski	21-03-2027	15:10	15:55	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
127 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	10-04-2027	08:00	09:30	01:30
128 z 181 -	Przerwa	-	10-04-2027	09:30	09:45	00:15
129 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	10-04-2027	09:45	11:15	01:30
130 z 181 -	Przerwa	-	10-04-2027	11:15	12:00	00:45
131 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	10-04-2027	12:00	13:30	01:30
132 z 181 -	Przerwa	-	10-04-2027	13:30	13:35	00:05
133 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	10-04-2027	13:35	15:05	01:30
134 z 181 -	Przerwa	-	10-04-2027	15:05	15:10	00:05
135 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	10-04-2027	15:10	15:55	00:45
136 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	11-04-2027	08:00	09:30	01:30
137 z 181 -	Przerwa	-	11-04-2027	09:30	09:45	00:15
138 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	11-04-2027	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
139 z 181 -	Przerwa	-	11-04-2027	11:15	12:00	00:45
140 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	11-04-2027	12:00	13:30	01:30
141 z 181 -	Przerwa	-	11-04-2027	13:30	13:35	00:05
142 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	11-04-2027	13:35	15:05	01:30
143 z 181 -	Przerwa	-	11-04-2027	15:05	15:10	00:05
144 z 181 Rola neuronauki w procesie sprzedaży m	Zajęcia	dr Tomasz Grzelak	11-04-2027	15:10	15:55	00:45
145 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Joanna Szmycińska-Słowik	15-05-2027	08:00	09:30	01:30
146 z 181 -	Przerwa	-	15-05-2027	09:30	09:45	00:15
147 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Joanna Szmycińska-Słowik	15-05-2027	09:45	11:15	01:30
148 z 181 -	Przerwa	-	15-05-2027	11:15	12:00	00:45
149 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Joanna Szmycińska-Słowik	15-05-2027	12:00	13:30	01:30
150 z 181 -	Przerwa	-	15-05-2027	13:30	13:35	00:05

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
151 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Joanna Szmucińska- Słowik	15-05-2027	13:35	15:05	01:30
152 z 181 -	Przerwa	-	15-05-2027	15:05	15:10	00:05
153 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Joanna Szmucińska- Słowik	15-05-2027	15:10	15:55	00:45
154 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Michał Ostatek	16-05-2027	08:00	09:30	01:30
155 z 181 -	Przerwa	-	16-05-2027	09:30	09:45	00:15
156 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Michał Ostatek	16-05-2027	09:45	11:15	01:30
157 z 181 -	Przerwa	-	16-05-2027	11:15	12:00	00:45
158 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Michał Ostatek	16-05-2027	12:00	13:30	01:30
159 z 181 -	Przerwa	-	16-05-2027	13:30	13:35	00:05
160 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Michał Ostatek	16-05-2027	13:35	15:05	01:30
161 z 181 -	Przerwa	-	16-05-2027	15:05	15:10	00:05
162 z 181 Zarządzanie zespołem sprzedawców /handlowców	Zajęcia	Michał Ostatek	16-05-2027	15:10	15:55	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
163 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	05-06-2027	08:00	09:30	01:30
164 z 181 -	Przerwa	-	05-06-2027	09:30	09:45	00:15
165 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	05-06-2027	09:45	11:15	01:30
166 z 181 -	Przerwa	-	05-06-2027	11:15	12:00	00:45
167 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	05-06-2027	12:00	13:30	01:30
168 z 181 -	Przerwa	-	05-06-2027	13:30	13:35	00:05
169 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	05-06-2027	13:35	15:05	01:30
170 z 181 -	Przerwa	-	05-06-2027	15:05	15:10	00:05
171 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	05-06-2027	15:10	15:55	00:45
172 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	06-06-2027	08:00	09:30	01:30
173 z 181 -	Przerwa	-	06-06-2027	09:30	09:45	00:15
174 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	06-06-2027	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
175 z 181 -	Przerwa	-	06-06-2027	11:15	12:00	00:45
176 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	06-06-2027	12:00	13:30	01:30
177 z 181 -	Przerwa	-	06-06-2027	13:30	13:35	00:05
178 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	06-06-2027	13:35	15:05	01:30
179 z 181 -	Przerwa	-	06-06-2027	15:05	15:10	00:05
180 z 181 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Terski	06-06-2027	15:10	15:55	00:45
181 z 181 -	Walidacja	-	13-06-2027	09:00	09:45	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	159:05
w tym suma godzin zajęć	135:00
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	23:20
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	181:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 5 300,00 PLN

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 5 300,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 33,32 PLN

Koszt osobogodziny netto 33,32 PLN

W tym koszt walidacji brutto 1,00 PLN

W tym koszt walidacji netto 1,00 PLN

W tym koszt certyfikowania brutto 0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania netto 0,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

159:05

Prowadzący

Liczba prowadzących: 11



1 z 11

Jakub Lewandowski

Wykładowca Akademii WSB. Właściciel firmy PASJA Grupa Dobrych Trenerów, coach ICC, trener. Swoje bogate doświadczenie zawodowe zdobywał w takich firmach jak IBM, Dr Oetker, Sara Lee, Walther Meble, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne. Ma talent do prowokatywnego inspirowania ludzi do tego, aby chciało im się chcieć, a także przekazywania wiedzy i swojego doświadczenia innym, a jego entuzjazm jest zaraźliwy. Jest autorem wielu treningów i warsztatów z zakresu zarządzania coachingowego, zarządzania zespołami sprzedażowymi, psychologii sprzedaży, rozwoju osobistego i merchandisingu w firmach o profilu usługowym, handlowym i produkcyjnym. Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.

2 z 11

dr Tomasz Grzelak



Trener, Manager, Certyfikowany Trener NeuroColor Profiles. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji interpersonalnej, zarządzaniem zespołami, psychologii sprzedaży, przywództwa, motywacji. Propagator szkoleń opartych na dowodach (EBT) i doświadczeniu. Jeden z nielicznych certyfikowanych trenerów NeuroColor Profiles w Polsce, teście bazującym nie tylko na wiedzy z zakresu psychologii, ale także aspektach biologicznych. Pasjonuje go neuronauka i wykorzystanie wiedzy o mózgu w biznesie.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



3 z 11

Wojciech Ożga

Ponad 32 lata doświadczenia zawodowego w różnych branżach i na różnych stanowiskach, poparte szeregiem szkoleń, stanowi jego potencjał merytoryczny. Praktyk zarządzania projektami. Wspiera różne organizacje w doskonaleniu ich pracowników. Współpracuje z kilkoma uczelniami, na których pełni rolę opiekuna merytorycznego podyplomowych studiów Zarządzania Projektami. Jest wykładowcą na studiach MBA, Zarządzanie Projektami, Agile, HR Manager. Wieloletni członek Project Management Institute oraz International Project Management Association.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



4 z 11

Michał Ostatek

Doświadczony menedżer operacyjny i sprzedażowy z wieloletnim doświadczeniem w branży FMCG oraz e-commerce. Obecnie Dyrektor ds. projektów OEX Cursor S.A. – lider usług wsparcia sprzedaży. Specjalizuje się w zarządzaniu projektami, optymalizacji procesów oraz budowaniu i motywowaniu zespołów. Skutecznie łączy wiedzę strategiczną z doświadczeniem operacyjnym, wspierając realizację

Jako lider stawia na rozwój kompetencji zespołu, transparentną komunikację oraz zarządzanie oparte na danych i skutecznej egzekucji. Łączy doświadczenie korporacyjne z elastycznością działania, co pozwala mu skutecznie odpowiadać na wyzwania rynkowe oraz dostarczać wymierne efekty biznesowe w realizowanych projektach rozwojowych i szkoleniowych.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



5 z 11

Krzysztof Wilma

Osoba prowadząca usługę posiada wieloletnie doświadczenie menedżerskie w zakresie sprzedaży, zarządzania zespołami, strategii rynkowych oraz wdrażania nowych modeli biznesowych, zdobyte w międzynarodowych organizacjach FMCG, takich jak Groupe SEB Polska S.A., Nestlé Polska S.A. oraz Kompania Piwowarska S.A..

Od 2021 roku pełni funkcję Baltic Countries Manager, odpowiadając za strategię sprzedaży i marketingu na rynkach Litwy, Łotwy i Estonii, zarządzając 12-osobowym zespołem specjalistów (Marketing, Sprzedaż, E-commerce, Digital, Trainers) oraz pełną odpowiedzialnością za P&L. Wcześniej, jako Field Force Manager oraz District Sales Manager, rozwijał i wdrażał strategię sprzedaży, programy rozwojowe oraz inicjatywy CSR, osiągając liczne sukcesy potwierdzone nagrodami firmowymi.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte

i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



6 z 11

Krzysztof Terski

Specjalista z zakresu psychologii sprzedaży, przywództwa, zarządzania ludźmi i motywacji. Posiada ponad 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń biznesowych i warsztatów rozwojowych dla kadry menedżerskiej, sił sprzedaży oraz pracowników działów produkcji. Licencjonowany konsultant MindSonar - pierwszego narzędzia psychometrycznego dokonujące pomiaru sposobu myślenia osób w konkretnych sytuacjach, dostarczającego niezbędnej wiedzy wspierającej zmianę strategii mentalnych, zmianę zachowań, zmianę postaw... Twórca programów szkoleniowych w projektach unijnych EQUER. Wykładowca na studiach podyplomowych.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



7 z 11

Cyprian Jędrkowiak

Certyfikowany Coach biznesowy ICC, Certyfikowany Teamcoach – Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie. Absolwent Wydziału Zarządzania i Marketingu Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Akredytowany Konsultant Harrison Assessments oraz MindSonar MetaProfiles, Certyfikowany Assessor AC/DC, Absolwent Studiów podyplomowych - Przygotowanie Pedagogiczne - Uczelnia Zawodowa Zagłębia Miedziowego. Realizuje szkolenia z zarządzania zespołem rozproszonym, coaching menedżerski, zaawansowana komunikacja menedżerska, efektywna sprzedaż, negocjacje, Coaching dla menedżerów, specjalistów, doradców ds. Obsługi klienta, zespołów sprzedażowych. Jest zaangażowany w projekty efektywnej komunikacji wewnątrz organizacji i budowanie motywacji pozafinansowej oraz efektywności osobistej, rozwiązywania konfliktów, zarządzania zmianą, zwiększania efektywności biznesowej i osobistej.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



8 z 11

mgr Barbara Ganszczyk

Doświadczenie zawodowe (ostatnie 5 lat):

2021–obecnie – Przedstawiciel Medyczny, LEK-AM Sp. z o.o. – zarządzanie sprzedażą na Górnym Śląsku i w Małopolsce, analiza wyników, współpraca z centrami psychiatrycznymi.

2021–obecnie – Wykładowca, Akademia WSB – prowadzenie zajęć z wystąpień publicznych, zarządzania grupą, technik szkoleniowych (Cykl Kolba).

2007–2021 – Senior Medical Consultant / Trainer / Coach, Aurovitas / Apotex – sprzedaż, szkolenia, reprezentacja firmy, warsztaty.

Sukcesy:

Budowa wizerunku marki Apotex wśród lekarzy psychiatrów i neurologów.

Wprowadzenie leków psychiatrycznych na rynek.

Nagrody sprzedażowe.

Funkcja Trenera Produktowego.

Panel wykładowy w Akademii WSB.

Umiejętności:

Wystąpienia publiczne i prezentacje.

Szkolenie dorosłych, wdrażanie pracowników.

Techniki szkoleniowe, zarządzanie grupą.

Praktyczne stosowanie Cyklu Kolba.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



9 z 11

mgr Edyta Pietrzak

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej (Zarządzanie i Marketing) oraz studiów podyplomowych na Akademii Leona Koźmińskiego w zakresie Psychologii biznesu dla menedżerów i Zarządzania Marką Luksusową. Posiada certyfikaty: Mediatora, Trenera Biznesu oraz Coacha Mocnych Stron. Przez 27 lat związana z działami sprzedaży w firmach polskich i międzynarodowych, w tym 18 lat na stanowiskach menedżerskich. Jako Dyrektor Sprzedaży w Dr Irena Eris S.A. przez 11 lat odpowiadała za wszystkie marki i kanały sprzedaży w Polsce, wdrażając systemy zarządzania przez cele (MBO), tworząc i implementując systemy wynagradzania, a także koordynując procesy łączenia zespołów i kontraktów handlowych podczas zmian właścicielskich.

Od 2017 roku prowadzi wykłady na studiach podyplomowych w obszarze sprzedaży i zarządzania, m.in. z zakresu negocjacji z sieciami handlowymi (w tym matematyki handlowej), komunikacji menedżerskiej, kompetencji lidera oraz zarządzania zespołem sprzedaży. Prowadzi również indywidualne procesy rozwojowe dla menedżerów.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



10 z 11

Joanna Szmycińska-Słowik

Doświadczony ekspert HR z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze zarządzania kapitałem ludzkim, zdobytym w dużych organizacjach produkcyjnych. W swojej karierze odpowiedzialna była za kompleksowe procesy z zakresu rozwoju pracowników, rekrutacji, komunikacji wewnętrznej, oceny kompetencji (AC/DC), Employer Brandingu oraz badań kultury organizacyjnej.

W ostatnich latach (ostatnie 5 lat) z sukcesem prowadziła projekty rozwojowe i szkoleniowe wspierające menedżerów w codziennych wyzwaniach biznesowych, projektowała i wdrażała systemy feedbackowe oraz realizowała działania wzmacniające kulturę organizacyjną i przywództwo.

Od kilku lat aktywnie prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu:

skutecznej komunikacji i współpracy w zespole,

udzielania i przyjmowania feedbacku,

przywództwa i rozwoju kompetencji menedżerskich,

rekrutacji i oceny pracowniczej,

wzmacniania kultury organizacyjnej i zaangażowania pracowników.

Posiada aktualne kwalifikacje zawodowe i trenerskie, regularnie podnosi swoje kompetencje poprzez udział w szkoleniach i programach rozwojowych (m.in. z zakresu Analizy Transakcyjnej, coachingu, komunikacji i przywództwa). Jest czynnym coachem i praktykiem HR, który łączy wiedzę psychologiczną z doświadczeniem biznesowym.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.



11 z 11

Michał Helman

Doświadczony menedżer, strateg i ekspert w zakresie transformacji cyfrowej, sprzedaży multimedialnej oraz zarządzania strategicznego w sektorze mediów i komunikacji. Od ponad 20 lat związany z branżą wydawniczą i digital marketingiem, od 2016 roku pełni funkcję Chief Commercial Officer (członka zarządu) w Burda Media Polska, części międzynarodowego koncernu Hubert Burda Media GmbH.

W ostatnich latach (2019–2025) aktywnie uczestniczył w kluczowych projektach transformacyjnych i rozwojowych o charakterze krajowym i międzynarodowym. Kierował procesem połączenia Burda Media Polska i Edipresse Polska (2022), odpowiadając za integrację struktur komercyjnych, wdrożenie nowej strategii sprzedażowej oraz rozwój innowacyjnych modeli biznesowych w obszarze digital, programmatic, e-commerce i wideo.

Zarządza zespołami sprzedażowymi liczącymi ponad 50 osób oraz rocznymi budżetami przekraczającymi 15 mln EUR.

Osoba prowadząca usługę posiada odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe, nabyte i zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych, adekwatne do rodzaju i zakresu świadczonych usług.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w ramach usługi mogą otrzymać materiały dydaktyczne, takie jak m.in. skrypty, scenariusze zajęć, konspekty, e-podręczniki oraz inne pliki dokumentów przygotowane w dowolnym formacie. Materiały z wybranych zajęć są udostępniane po ich realizacji, najczęściej w formie prezentacji w formacie PDF.

Selekcja materiałów odbywa się na podstawie złożoności omawianych zagadnień, zgłaszanego zapotrzebowania uczestników, charakteru zajęć (teoretyczne/warsztatowe) oraz możliwości wynikających z praw autorskich i licencyjnych.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest dokonanie wpłaty opłaty wpisowej w kwocie 300 zł, która jest dodatkową opłatą poza kosztem wskazanym w usłudze.

Ukończone studia I lub II stopnia.

Zapis w BUR nie jest równoznaczny z przyjęciem na studia na Uczelni. Warunkiem przyjęcia na studia na Uczelni jest dokonanie rejestracji w internetowym systemie rekrutacji oraz złożenie kompletu dokumentów.

Uczestnik ma obowiązek: regularnego, zgodnego z planem zajęć uczestniczenia w zajęciach dydaktycznych (minimalny procent frekwencji 80%) realizowanych w formie i na zasadach przewidzianych programem studiów na wybranych przez uczestnika studiach podyplomowych.

Informacje dodatkowe

Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w harmonogramie studiów.

1 godzina zajęć w Akademii WSB=45 min. zajęć dydaktycznych

Na 8h zajęć przewidziane łącznie 60minut przerwy zależenie od potrzeb grupy i wykładowcy wliczone w czas usługi.

Powyżej 8h zajęć 90 minut przerwy

180 godzin zajęć

Usługi realizowane przez Akademię WSB **są zwolnione z VAT** na podstawie Art. 43 ust. 1 pkt. 26 ustawy o Vat i §3 ust. 1 pkt 13 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług.

1	8:00-8:45
2	8:45-9:30
	Przerwa 15 min
3	9:45-10:30
4	10:30-11:15
	Przerwa 45 min
5	12:00-12:45
6	12:45-13:30
	Przerwa 5 min
7	13:35-14:20
8	14:20-15:05
	Przerwa 5 min
9	15:05-15:55

Na wniosek uczestników lub prowadzącego przerwy o planowanej długości mogą odbyć się innych niż zaplanowano godzinach, może mieć to związek z tokiem zajęć lub różną intensywnością realizowanych zajęć.

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy ClickMeeting, Teams lub Zoom

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji:

- Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu
- Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem)

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: 7,5 h

Kontakt



Maja Rożdżyńska-Menkiel

E-mail maja.rozdzyńska@wsb.edu.pl

Telefon (+48) 32 2959 311