



ADVERT Edyta
Stąpór-Rynk

★★★★★ 4,8 / 5

209 ocen

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

Numer usługi 2026/09/28/174663/3840157

📍 Kielce

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 13:00 h

📅 16.01.2027 do 17.01.2027

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

184,62 PLN brutto/h

184,62 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do osób, które w swojej pracy zawodowej odpowiadają za sprzedaż, obsługę klienta, rozwój relacji z klientami lub zarządzanie zespołami realizującymi cele handlowe.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	15-01-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia nowoczesnego procesu sprzedaży i komunikacji z klientem oraz organizowania pracy zespołu z wykorzystaniem odpowiednio dobranych metod sprzedażowych, menedżerskich, narzędzi cyfrowych i rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA Charakteryzuje współczesny proces sprzedaży i proces zakupowy klienta.	rozróżnia etapy procesu sprzedaży i procesu zakupowego klienta	Test teoretyczny
WIEDZA Charakteryzuje zasady wykorzystania narzędzi cyfrowych i AI w sprzedaży i pracy menedżerskiej.	wskazuje zastosowania CRM w organizacji procesu sprzedaży	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI Diagnostuje potrzeby klienta i dobiera sposób komunikacji do sytuacji sprzedażowej.	formułuje pytania służące rozpoznaniu potrzeb i motywacji klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
UMIEJĘTNOŚCI Prezentuje ofertę oraz reaguje na obiekcje klienta.	przedstawia ofertę z wykorzystaniem języka korzyści	Obserwacja w warunkach symulowanych
KOMPETENCJE SPOŁECZNE Organizuje komunikację z klientem i członkami zespołu z uwzględnieniem odpowiedzialności za jakość relacji zawodowych.	dobiera sposób komunikacji adekwatny do roli i sytuacji zawodowej,	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Dzień 1. Nowoczesna sprzedaż i komunikacja z klientem

Współczesna sprzedaż i proces zakupowy klienta

- zmiany w zachowaniach zakupowych klientów
- sprzedaż doradcza i budowanie wartości
- etapy procesu sprzedaży
- cyfrowa ścieżka klienta

Diagnoza potrzeb i skuteczna komunikacja

- techniki zadawania pytań
- aktywne słuchanie
- identyfikacja potrzeb i motywacji klienta
- dopasowanie komunikacji do typu klienta

Prezentowanie oferty, obiekcje i negocjacje

- język korzyści
- argumentacja wartości
- praca z obiekcjami
- negocjowanie ceny i warunków
- techniki domykania sprzedaży

Narzędzia cyfrowe i AI w sprzedaży

- CRM i organizacja procesu sprzedaży
- wykorzystanie AI do przygotowania ofert, maili i rozmów
- personalizacja komunikacji
- automatyzacja follow-upu
- podstawy skutecznego promptowania

Dzień 2. Kompetencje menedżerskie i zarządzanie zespołem

Rola nowoczesnego menedżera

- style zarządzania
- budowanie autorytetu
- zarządzanie sytuacyjne
- rozwijanie samodzielności zespołu

Cele, delegowanie i motywowanie

- ustalanie celów
- monitorowanie wyników
- delegowanie zadań
- budowanie odpowiedzialności
- motywowanie pracowników

Komunikacja menedżerska i feedback

- komunikowanie oczekiwań
- udzielanie informacji zwrotnej
- prowadzenie trudnych rozmów
- rozwiązywanie konfliktów

AI i narzędzia cyfrowe w pracy menedżera

- planowanie i organizacja pracy
- przygotowanie spotkań i podsumowań
- analiza danych i raportów
- tworzenie planów rozwojowych
- bezpieczeństwo i odpowiedzialne korzystanie z AI

Szkolenie skierowane jest do handlowców, pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, liderów oraz menedżerów zespołów handlowych, a także osób rozwijających kompetencje sprzedażowe i menedżerskie.

Zajęcia będą prowadzone w jednej grupie szkoleniowej, w formie stacjonarnej.

Usługa obejmuje **13 godzin zegarowych realizowanych w ciągu 2 dni**, w tym przerwy oraz **30 minut walidacji efektów uczenia się**. Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Szkolenie ma charakter praktyczny i obejmuje ćwiczenia oraz zadania z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i AI.

Podczas ostatnich 30 minut szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja efektów uczenia się zgodnie z metodami wskazanymi w Karcie Usługi.

W ramach usługi zachowany jest podział ról trenera i walidatora. Trener odpowiada za realizację procesu edukacyjnego, natomiast walidator niezależnie ocenia osiągnięcie przez uczestników założonych efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Współczesna sprzedaż i proces zakupowy klienta	Zajęcia	Marcin Wrzaskiewicz	16-01-2027	09:00	10:15	01:15
2 z 15 -	Przerwa	-	16-01-2027	10:15	10:30	00:15
3 z 15 Diagnoza potrzeb i skuteczna komunikacja	Zajęcia	Marcin Wrzaskiewicz	16-01-2027	10:30	11:45	01:15
4 z 15 -	Przerwa	-	16-01-2027	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Prezentowanie oferty, obiekcje i negocjacje	Zajęcia	Marcin Wrzosekiewicz	16-01-2027	12:15	13:30	01:15
6 z 15 -	Przerwa	-	16-01-2027	13:30	13:45	00:15
7 z 15 Narzędzia cyfrowe i AI w sprzedaży	Zajęcia	Marcin Wrzosekiewicz	16-01-2027	13:45	15:00	01:15
8 z 15 Rola nowoczesnego menedżera	Zajęcia	Marcin Wrzosekiewicz	17-01-2027	09:00	10:15	01:15
9 z 15 -	Przerwa	-	17-01-2027	10:15	10:30	00:15
10 z 15 Cele, delegowanie i motywowanie	Zajęcia	Marcin Wrzosekiewicz	17-01-2027	10:30	12:00	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	17-01-2027	12:00	12:30	00:30
12 z 15 Komunikacja menedżerska i feedback	Zajęcia	Marcin Wrzosekiewicz	17-01-2027	12:30	13:45	01:15
13 z 15 -	Przerwa	-	17-01-2027	13:45	14:00	00:15
14 z 15 AI i narzędzia cyfrowe w pracy menedżera	Zajęcia	Marcin Wrzosekiewicz	17-01-2027	14:00	15:30	01:30
15 z 15 -	Walidacja	-	17-01-2027	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	13:00
w tym suma godzin zajęć	10:30
w tym suma godzin walidacji	00:30

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	14:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,62 PLN
Koszt osobogodziny netto	184,62 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	13:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Wrzoskiewicz

Specjalista w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagog oraz doradca zawodowy. Posiada szeroką wiedzę i umiejętności związane z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu oraz sprzedażą. Jest trenerem biznesu oraz wieloletnim praktykiem biznesu na różnych szczeblach.

Przez ponad 15 lat wspiera rozwój managerów i specjalistów różnych branż, głównie w małych i średnich przedsiębiorstwach, poprzez różnorodne formy szkoleń stacjonarnych, field coaching, doradztwo, indywidualny coaching biznesowy i rozwojowy oraz szkolenia online. Realizuje wiele projektów sprzedażowych zarówno jako trener, jak i przedsiębiorca.

Posiada ponad 10 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą, zarządzania procesami i jakością, budowania zespołu, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej oraz radzenia sobie ze stresem. Pracuje jako wykładowca i trener w Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi oraz w FPD SP. Z O.O.

Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla dorosłych w ostatnich 2 latach (24 miesięcy) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Jest certyfikowanym konsultantem metody Insights Discovery oraz posiada certyfikat ACC ICF jako coach. Jest również akredytowanym coachem i mediatorem.

Adres e-mail specjalisty: mwrzoskiewicz.mw@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe po odbytym szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie.

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie/ certyfikat a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80 % zajęć oraz zaliczenie zajęć w formie testu wiedzy oraz pozytywna ocena w ramach obserwacji w warunkach symulowanych, prowadzona podczas aktywności uczestnika z trenerem, zgodnie z określonymi kryteriami weryfikacji.

Informacje dodatkowe

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. Przerwy wliczone są w czas usługi rozwojowej.

Adres

Kielce

Kielce

woj. świętokrzyskie

Kontakt



KLAUDIA BINKOWSKA

E-mail k.binkowska@advert.edu.pl

Telefon (+48) 783 054 930