



Instytut Rozwoju
Personalnego
Natalia Warszawska

★★★★★ 4,8 / 5
5 ocen

Od relacji do skutecznej sprzedaży - szkolenie w zakresie rozwoju kompetencji sprzedażowych

Numer usługi 2026/10/08/187071/3866695

📍 Zielona Góra

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 30:30 h

📅 06.11.2026 do 04.12.2026

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

147,54 PLN brutto/h

147,54 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób zajmujących się sprzedażą i obsługą klientów, w szczególności osób pracujących w branży nieruchomości, które w swojej codziennej pracy prowadzą rozmowy handlowe, prezentują oferty, rozpoznają potrzeby klientów oraz reagują na obiekcje i sytuacje trudne.

W szczególności usługa adresowana jest do:

- handlowców i doradców sprzedaży,
- agentów i doradców ds. nieruchomości,
- osób rozpoczynających pracę w sprzedaży,
- osób posiadających doświadczenie sprzedażowe, które chcą rozwijać kompetencje komunikacyjne i relacyjne,
- osób odpowiedzialnych za prezentowanie oferty i prowadzenie klienta przez proces decyzyjny,
- osób, które chcą zwiększyć pewność siebie w kontakcie z klientem oraz skuteczność prowadzenia rozmów sprzedażowych.

Usługa jest odpowiednia dla osób, które chcą rozwijać sprzedaż opartą na zaufaniu, partnerstwie, profesjonalizmie i komunikacji bez wywierania presji.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

05-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Od relacji do skutecznej sprzedaży – szkolenie w zakresie rozwoju kompetencji sprzedażowych” prowadzi do nabycia kompetencji sprzedażowych w zakresie profesjonalnej komunikacji, budowania relacji z klientem, rozpoznawania jego potrzeb, prezentowania wartości oferty oraz reagowania na obiekcje i trudne sytuacje sprzedażowe. Uczestnicy poznają zasady budowania zaufania, aktywnego słuchania, komunikacji empatycznej, psychologii wpływu oraz regulacji emocji w procesie sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady profesjonalnej komunikacji sprzedażowej i budowania pierwszego kontaktu z klientem.	rozpoznaje znaczenie pierwszego wrażenia w relacji sprzedażowej; wskazuje elementy profesjonalnej postawy; omawia znaczenie pierwszego kontaktu w budowaniu zaufania klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje techniki aktywnego słuchania w rozmowie sprzedażowej.	rozpoznaje bariery słuchania; stosuje parafrazę; formułuje pytania pogłębiające; identyfikuje potrzeby klienta na podstawie jego wypowiedzi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje relację sprzedażową opartą na zaufaniu, partnerstwie i profesjonalizmie.	wskazuje elementy budujące zaufanie; rozpoznaje komunikaty wspierające poczucie bezpieczeństwa klienta; dobiera sposób komunikacji adekwatny do sytuacji sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje potrzeby i emocje klienta oraz wykorzystuje tę wiedzę w rozmowie sprzedażowej.	identyfikuje potrzeby stojące za wypowiedziami i reakcjami klienta; rozpoznaje emocje klienta; wskazuje sposób komunikacji uwzględniający potrzeby i emocje rozmówcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje podstawowe założenia komunikacji NVC w rozmowach sprzedażowych.	rozdziela obserwację od oceny; rozpoznaje cztery kroki NVC; wskazuje komunikaty wspierające dialog i komunikację bez presji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prezentuje ofertę w sposób budujący jej wartość dla klienta.	rozpoznaje język korzyści; wskazuje elementy skutecznej prezentacji oferty; dobiera argumenty do potrzeb klienta; rozpoznaje znaczenie storytellingu w prezentacji oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje emocje wpływające na komunikację i relacje zawodowe.	identyfikuje emocje własne i innych osób; omawia wpływ emocji na decyzje; wskazuje znaczenie emocji w relacjach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje zasady wywierania wpływu społecznego w komunikacji sprzedażowej.	rozpoznaje podstawowe mechanizmy wpływu społecznego; wskazuje sposoby budowania autorytetu i wiarygodności; rozpoznaje komunikację zwiększającą zaangażowanie klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik komunikuje pewność siebie w kontakcie z klientem bez wywierania presji.	rozpoznaje elementy pewnej postawy; wskazuje znaczenie samoświadomości, samoakceptacji, dialogu wewnętrznego, zaufania do siebie, odporności psychicznej, odwagi i konsekwencji w działaniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na obiekcje i trudne sytuacje sprzedażowe w sposób profesjonalny i nastawiony na rozwiązanie.	rozpoznaje rodzaje obiekcji; wskazuje adekwatne sposoby reagowania; rozpoznaje znaczenie regulacji emocji; dobiera komunikację nastawioną na rozwiązanie problemu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady komunikacji w sytuacjach napięcia i konfliktu z klientem.	rozpoznaje źródła napięcia; wskazuje sposoby ograniczania eskalacji; dobiera komunikaty wspierające porozumienie; wskazuje sposoby utrzymania profesjonalnej relacji z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje techniki regulacji emocji w sytuacjach stresowych związanych z pracą sprzedażową.	rozpoznaje wpływ stresu i emocji na komunikację; wskazuje sposoby regulacji emocji; dobiera adekwatne zachowanie w sytuacji presji i trudnej rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi trudne rozmowy z zachowaniem szacunku i koncentracji na celu.	przygotowuje plan rozmowy; reaguje na opór i emocje; komunikuje oczekiwania w sposób konstruktywny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje i kompetencje

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

Usługa "Od relacji do skutecznej sprzedaży" - szkolenie w zakresie rozwoju kompetencji sprzedażowych ma charakter **praktyczno-warsztatowy** i została zaprojektowana w sposób umożliwiający uczestnikom zdobycie wiedzy oraz rozwój praktycznych umiejętności związanych z profesjonalną komunikacją sprzedażową, budowaniem relacji i zaufania, rozpoznawaniem potrzeb klienta, prezentowaniem wartości oferty oraz prowadzeniem trudnych rozmów sprzedażowych.

Szkolenie obejmuje rozwój kompetencji społecznych, komunikacyjnych i sprzedażowych, ze szczególnym uwzględnieniem pewności siebie w kontakcie z klientem, aktywnego słuchania, komunikacji empatycznej, budowania wartości oferty, wywierania wpływu oraz radzenia sobie z obiekcjami i sytuacjami trudnymi.

DZIEŃ 1: OD PIERWSZEGO WRAŻENIA DO PEWNOŚCI SIEBIE

Pierwszy kontakt z klientem, komunikacja sprzedażowa i budowanie zaufania

Zagadnienia tematyczne:

- 1. Pierwszy kontakt z klientem i pierwsze wrażenie** – psychologia pierwszego wrażenia, profesjonalna postawa w kontakcie z klientem, znaczenie pierwszego kontaktu w procesie sprzedaży, elementy komunikacji wpływające na odbiór profesjonalizmu i wiarygodności oraz pierwsze sekundy kontaktu jako podstawa dalszej relacji sprzedażowej.
- 2. Komunikacja sprzedażowa i budowanie zaufania oparte na aktywnym słuchaniu** – aktywne i świadome słuchanie klienta, pytania pogłębiające jako narzędzie rozpoznawania potrzeb, parafraza i upewnianie się co do właściwego rozumienia klienta, rozpoznawanie potrzeb klienta na podstawie jego wypowiedzi, komunikacja budująca zaufanie i poczucie bezpieczeństwa oraz ćwiczenia rozmów sprzedażowych.
- 3. Pewność siebie w sprzedaży – filary pewności siebie** – samoświadomość, samoakceptacja, dialog wewnętrzny, zaufanie do siebie, odporność psychiczna (4C), odwaga w kontakcie z klientem oraz konsekwencja w działaniu, a także wpływ pewności siebie na sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej i budowanie pewności siebie bez wywierania presji na klienta.
- 4. Integracja kompetencji - pewny siebie kontakt z klientem** - łączenie aktywnego słuchania, pytań pogłębiających i parafrazy, budowanie zaufania podczas rozmowy, rozpoznawanie potrzeb klienta, praktyczne ćwiczenia rozmów sprzedażowych oraz informacja zwrotna dotycząca sposobu prowadzenia rozmowy.

DZIEŃ 2: OD POTRZEBY DO RELACJI

Komunikacja empatyczna (NVC), emocje i potrzeby klienta

Zagadnienia tematyczne:

- 1. Rozpoznawanie potrzeb klienta** – potrzeby jawne i ukryte, rozpoznawanie potrzeb na podstawie wypowiedzi i zachowania klienta, emocje stojące za komunikatami klienta, pytania wspierające pogłębioną diagnozę potrzeb oraz przechodzenie od deklaracji klienta do rzeczywistej potrzeby.
- 2. Fundamenty komunikacji bez przemocy (NVC) w sprzedaży** – cztery kroki NVC: obserwacja, emocje, potrzeby, prośba, różnica między oceną a obserwacją, język wspierający dialog zamiast konfrontacji, komunikowanie własnych potrzeb i granic oraz zastosowanie NVC w relacji z klientem.
- 3. Emocje i potrzeby klienta** – rola emocji w procesie podejmowania decyzji, rozpoznawanie emocji u siebie i u klienta, potrzeby jako źródło zachowań i komunikatów, wpływ emocji na przebieg rozmowy sprzedażowej oraz budowanie świadomości emocjonalno-potrzebowej.

4. Komunikacja empatyczna – słuchanie empatyczne, przyjmowanie perspektywy klienta, reagowanie na emocje i obawy klienta, budowanie porozumienia mimo różnic oraz komunikacja bez presji i oceniania.

5. Reagowanie na obawy i wątpliwości klienta – rozpoznawanie źródeł obaw klienta, reagowanie na wątpliwości bez eskalowania napięcia, wykorzystanie NVC w trudnych rozmowach, ćwiczenia rozmów sprzedażowych oraz informacja zwrotna i doskonalenie sposobu komunikacji.

DZIEŃ 3: OD INFORMACJI DO WPŁYWU

Psychologia sprzedaży, wartość oferty i komunikacja korzyści

Zagadnienia tematyczne:

1. Psychologia wywierania wpływu w sprzedaży - podstawowe mechanizmy wpływu społecznego, sposób podejmowania decyzji przez klienta, budowanie autorytetu i wiarygodności, wpływ komunikacji na decyzje klienta oraz wpływ bez dominacji i manipulacji.

2. Budowanie wartości oferty - rozpoznawanie wartości istotnej dla klienta, dopasowanie argumentacji do potrzeb klienta, różnica między cechą oferty a korzyścią dla klienta, budowanie przekazu odpowiadającego na potrzeby klienta oraz komunikowanie wartości w sposób partnerski.

3. Prezentowanie oferty językiem korzyści - język korzyści w sprzedaży, przekładanie cech oferty na wartość dla klienta, argumentacja sprzedażowa, storytelling jako narzędzie angażowania klienta oraz dostosowanie sposobu prezentacji do rozmówcy.

4. Budowanie autorytetu i wiarygodności - profesjonalizm jako element wpływu, spójność komunikacji i zachowania, budowanie wiarygodności w kontakcie z klientem, komunikowanie wartości bez wywierania presji oraz wykorzystanie języka korzyści w praktyce.

5. Ćwiczenia prezentacji oferty - prezentacja oferty w oparciu o potrzeby klienta, wykorzystanie języka korzyści, ćwiczenia argumentacji sprzedażowej, ćwiczenia storytellingu oraz informacja zwrotna i doskonalenie sposobu prezentowania oferty.

DZIEŃ 4: OD OBIEKCJI DO ROZWIĄZANIA

Trudny klient, obiekcje, emocje i sytuacje konfliktowe

Zagadnienia tematyczne:

1. Typy trudnych klientów i źródła obiekcji - rodzaje trudnych zachowań klienta, źródła obiekcji i wątpliwości, obiekcja a rzeczywista potrzeba klienta, rozpoznawanie emocji stojących za reakcjami klienta oraz wpływ własnej postawy na przebieg trudnej rozmowy.

2. Reagowanie na obiekcje i wątpliwości klienta - przyjmowanie obiekcji bez automatycznej reakcji obronnej, zadawanie pytań pogłębiających, rozpoznawanie rzeczywistego źródła obiekcji, odpowiadanie na obiekcje w sposób rzeczowy i partnerski oraz komunikacja nastawiona na rozwiązanie.

3. Komunikacja w sytuacji napięcia i konfliktu - mechanizmy powstawania napięcia w relacji z klientem, wpływ emocji na komunikację, sposoby ograniczania eskalacji konfliktu, utrzymanie profesjonalizmu w sytuacji presji oraz koncentracja na celu rozmowy i potrzebach klienta.

4. Regulacja emocji i zachowanie profesjonalizmu - rozpoznawanie własnych reakcji emocjonalnych, wpływ stresu na sposób komunikowania się, techniki regulacji emocji, odzyskiwanie kontroli nad przebiegiem rozmowy oraz zachowanie pewności siebie w trudnej sytuacji.

5. Rozwiązywanie trudnych sytuacji - praktyka - symulacje rozmów z trudnym klientem, scenki sytuacyjne i role play, ćwiczenia reagowania na obiekcje, ćwiczenia komunikacji w sytuacji napięcia oraz informacja zwrotna i omówienie sposobu prowadzenia rozmowy.

DZIEŃ 5: OD KONTAKTU DO DECYZJI

Integracja kompetencji sprzedażowych i kompleksowa rozmowa z klientem

Zagadnienia tematyczne:

1. Cały proces sprzedażowy - od pierwszego kontaktu do decyzji klienta - pierwszy kontakt i budowanie pierwszego wrażenia, aktywne słuchanie i rozpoznawanie potrzeb, budowanie zaufania, prezentowanie wartości oferty, reagowanie na obiekcje oraz prowadzenie klienta przez proces decyzyjny.

2. Prowadzenie klienta przez proces decyzyjny - wykorzystanie pytań pogłębiających, aktywne słuchanie i parafraza, dopasowanie argumentacji do potrzeb klienta, język korzyści, komunikacja wpływu, praca z obiekcjami i wątpliwościami oraz komunikacja bez presji.

- 3. Kompleksowa rozmowa sprzedażowa - od kontaktu do decyzji** - przygotowanie do rozmowy, rozpoczęcie kontaktu i budowanie relacji, diagnoza potrzeb, prezentacja wartości oferty, reagowanie na obiekcje, prowadzenie klienta do decyzji, symulacje kompleksowych rozmów sprzedażowych oraz informacja zwrotna.
- 4. Podsumowanie i przygotowanie do walidacji** - uporządkowanie poznanych narzędzi sprzedażowych, integracja wiedzy i umiejętności, omówienie najważniejszych zasad skutecznej komunikacji sprzedażowej oraz przygotowanie do testu końcowego.

Podsumowanie

Część teoretyczna obejmuje przekazanie wiedzy dotyczącej komunikacji sprzedażowej, budowania relacji i zaufania, aktywnego słuchania, komunikacji NVC, psychologii wpływu, prezentowania wartości oferty oraz radzenia sobie z obiekcjami i sytuacjami trudnymi.

Część praktyczna (warsztatowa) obejmuje ćwiczenia indywidualne i w parach, analizę przypadków, symulacje rozmów sprzedażowych, scenki sytuacyjne (role play), ćwiczenia aktywnego słuchania, ćwiczenia zadawania pytań i parafrazy, ćwiczenia prezentowania oferty językiem korzyści, ćwiczenia reagowania na obiekcje oraz informację zwrotną i omówienie ćwiczeń.

Łączny czas realizacji usługi wraz z przerwami i walidacją wynosi **30 godzin i 30 minut**, zgodnie z przyjętym harmonogramem.

Walidacja

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Test obejmuje 30 pytań jednokrotnego wyboru (A, B, C), sprawdzających znajomość zasad komunikacji sprzedażowej oraz umiejętność rozpoznawania sytuacji sprzedażowych i dobierania adekwatnych działań na podstawie opisanych scenariuszy.

Warunkiem pozytywnego wyniku walidacji jest uzyskanie co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi.

Ćwiczenia praktyczne, analiza przypadków i symulacje rozmów sprzedażowych realizowane podczas szkolenia służą rozwijaniu kompetencji uczestnika. Informacja zwrotna od prowadzącej ma charakter rozwojowy i wzmacniający.

Warunkiem ukończenia usługi jest udział w co najmniej 80% czasu szkolenia, potwierdzony listą obecności, oraz uzyskanie pozytywnego wyniku testu końcowego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 36

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Pierwszy kontakt z klientem, pierwsze wrażenie – psychologia pierwszego wrażenia, profesjonalna postawa i znaczenie pierwszego kontaktu w sprzedaży.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	06-11-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 36 - Przerwa	-	-	06-11-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 36 Komunikacja sprzedażowa i budowanie zaufania oparte na aktywnym słuchaniu – pytania pogłębiające, rozpoznawanie potrzeb, parafraza i ćwiczenia rozmów sprzedażowych.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	06-11-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 36 -	Przerwa	-	06-11-2026	11:15	11:45	00:30
5 z 36 Pewność siebie w sprzedaży – 7 filarów pewności siebie	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	06-11-2026	11:45	13:15	01:30
6 z 36 -	Przerwa	-	06-11-2026	13:15	13:30	00:15
7 z 36 Podsumowanie - ćwiczenie integrujące - wykorzystanie poznanych zasad w pierwszym kontakcie i rozmowie z klientem	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	06-11-2026	13:30	14:00	00:30
8 z 36 Rozpoznawanie potrzeb klienta – potrzeby deklarowane i ukryte, pytania pogłębiające oraz analiza zachowań klienta.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	13-11-2026	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 36 -	Przerwa	-	13-11-2026	09:30	09:45	00:15
10 z 36 Fundamenty komunikacji bez przemocy (NVC) - obserwacje, emocje, potrzeby i prośby; odróżnianie obserwacji od ocen oraz budowanie dialogu.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	13-11-2026	09:45	11:15	01:30
11 z 36 -	Przerwa	-	13-11-2026	11:15	11:45	00:30
12 z 36 Komunikacja empatyczna, emocje i potrzeby – rozpoznawanie emocji własnych i klienta oraz dobór sposobu komunikacji do sytuacji	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	13-11-2026	11:45	13:15	01:30
13 z 36 -	Przerwa	-	13-11-2026	13:15	13:30	00:15
14 z 36 Podsumowanie. Reagowanie na wątpliwości i obawy klienta - ćwiczenia komunikacyjne i dobór odpowiedzi do sytuacji sprzedażowej.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	13-11-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 36 Psychologia sprzedaży i wpływu – mechanizmy podejmowania decyzji oraz etyczne wykorzystanie zasad wpływu w rozmowie z klientem.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	20-11-2026	08:00	09:30	01:30
16 z 36 -	Przerwa	-	20-11-2026	09:30	09:45	00:15
17 z 36 Budowanie wartości oferty – identyfikowanie potrzeb klienta i dopasowywanie do nich prezentowanych rozwiązań	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	20-11-2026	09:45	11:15	01:30
18 z 36 -	Przerwa	-	20-11-2026	11:15	11:45	00:30
19 z 36 Prezentowanie oferty językiem korzyści – przekładanie cech oferty na korzyści istotne dla klienta i prowadzenie rozmowy ukierunkowanej na wartość	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	20-11-2026	11:45	13:15	01:30
20 z 36 -	Przerwa	-	20-11-2026	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 36 Podsumowanie. Budowanie autorytetu i wiarygodności oraz ćwiczenia prezentowania oferty klientowi.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	20-11-2026	13:30	14:00	00:30
22 z 36 Trudny klient i źródła obiekcji – rozpoznawanie typów trudnych sytuacji, przyczyn wątpliwości i zachowań klienta.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	27-11-2026	08:00	09:30	01:30
23 z 36 -	Przerwa	-	27-11-2026	09:30	09:45	00:15
24 z 36 Reagowanie na obiekcje i reklamacje – porządkowanie informacji, zadawanie pytań i dobieranie odpowiedzi do rzeczywistych potrzeb klienta.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	27-11-2026	09:45	11:15	01:30
25 z 36 -	Przerwa	-	27-11-2026	11:15	11:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 36 Komunikacja w napięciu i sytuacjach konfliktowych – prowadzenie rozmowy z zachowaniem szacunku, jasności komunikatu i profesjonalnej postawy.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	27-11-2026	11:45	13:15	01:30
27 z 36 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:15	13:30	00:15
28 z 36 Podsumowanie e. Regulacja emocji i rozwiązywanie trudnych sytuacji ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem omawianych metod komunikacji.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	27-11-2026	13:30	14:00	00:30
29 z 36 Całościowy proces sprzedaży - integracja poznanych kompetencji od pierwszego kontaktu z klientem do dalszych etapów rozmowy sprzedażowej .	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	04-12-2026	08:00	09:30	01:30
30 z 36 -	Przerwa	-	04-12-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 36 Prowadzenie klienta przez proces decyzyjny – rozpoznawanie potrzeb, prezentowanie wartości i wspieranie klienta w podejmowaniu decyzji.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	04-12-2026	09:45	11:15	01:30
32 z 36 -	Przerwa	-	04-12-2026	11:15	11:45	00:30
33 z 36 Kompleksowa rozmowa sprzedażowa – symulacje rozmów z klientem z wykorzystaniem aktywnego słuchania, języka korzyści i reagowania na obiekcje.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	04-12-2026	11:45	13:15	01:30
34 z 36 -	Przerwa	-	04-12-2026	13:15	13:30	00:15
35 z 36 Podsumowanie usługi i feedback rozwojowy do dalszej pracy sprzedażowej.	Zajęcia	NATALIA WARSZAWSKA	04-12-2026	13:30	14:00	00:30
36 z 36 -	Walidacja	NATALIA WARSZAWSKA	04-12-2026	14:00	14:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	30:30

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	25:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	34:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,54 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	30:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

NATALIA WARSZAWSKA

Natalia Warszawska - trenerka, coach, doradczyni HR, założycielka Instytutu Rozwoju Personalnego oraz wykładowczyni akademicka. Ekspertka z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, rozwoju przywództwa, komunikacji interpersonalnej i budowania kultury organizacyjnej.

W swojej karierze pełniła funkcje HR Business Partnera, HR Managera, Dyrektora Personalnego oraz

Doradcy Zarządu, wspierając organizacje w rozwoju kompetencji menedżerskich i zespołowych.

Od listopada 2023 roku prowadzi własny Instytut Rozwoju Personalnego, realizując szkolenia, warsztaty, coaching oraz doradztwo dla firm w całej Polsce.

W ostatnich 5 latach zrealizowała co najmniej 660 godzin szkoleń i warsztatów oraz ponad 1000 godzin procesów coachingowych i doradczych dla kadry menedżerskiej i zespołów, dla co najmniej 100 uczestników.

Współpracowała szkoleniowo m.in. z: RoyalPack Sp. z o.o., Res Global Investment Sp. z o.o., Elerond Sp. z o.o., DBW Polska Sp. z o.o., Idea Automotive Sp. z o.o., Ekoenergetyka S.A., Akson Elektro Sp. z o.o.

Realizowała autorskie programy: „Akademia Menedżera”, „Cztery warstwy komunikacji”, „Zwrot ku Sobie”, a także szkolenia z zakresu psychologii konfliktów i kompetencji interpersonalnych.

Jest również wykładowczynią akademicką w Wyższej Szkole Kształcenia Zawodowego we Wrocławiu oraz Uniwersytecie Dolnośląskim DSW we Wrocławiu.

Szczegółowe informacje dostępne są na stronie: www.nataliawarszawska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu obejmującego notatki, karty ćwiczeń oraz karty zadań rozwojowych.

Po zakończeniu usługi oraz spełnieniu warunków jej ukończenia uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu oraz nabycie kompetencji objętych programem usługi.

Warunkiem zaliczenia usługi rozwojowej jest udział w co najmniej 80% czasu trwania szkolenia (minimalna frekwencja 80%) potwierdzona listą obecności

Adres

ul. Zjednoczenia 128/11
65-120 Zielona Góra
woj. lubuskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



NATALIA WARSZAWSKA

E-mail biuro@nataliawarszawska.pl

Telefon (+48) 660 473 792