

SANDLER™

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 323 oceny

AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ W
NIERUCHOMOŚCIACH

Numer usługi 2026/10/23/26255/3900697

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 60:00 h

📅 04.11.2026 do 16.12.2026

13 161,00 PLN brutto

10 700,00 PLN netto

219,35 PLN brutto/h

178,33 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	- właściciele - menedżerowie sprzedaży - pracownicy zatrudnieni na kierowniczym stanowisku - pracownicy, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	03-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do skutecznego zarządzania sprzedażą, w tym zarządzania zespołem i sprzedażą, komunikacji, motywowania czy rozwijania zespołu oraz zatrudniania pracowników, w oparciu o metodologię Sandler Management System.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe zasady menedżerskie oraz ocenia ich wpływ na samodzielność i sprawczość ludzi z którymi pracuje	wskazuje trzy podstawowe zasady menedżerskie	Test teoretyczny
	określa kluczowe fundamenty i zasady pracy z ludźmi oraz linię interwencji menedżerskiej	Test teoretyczny
	charakteryzuje różne typy współpracowników i powiązanie ich stylu zachowań z komunikacją menedżera	Test teoretyczny
Identyfikuje narzędzia do oceny motywacji swojego zespołu oraz skuteczności ich pracy	wymienia zasady ustalania celów wg modelu SMART	Test teoretyczny
	wskazuje jak powiązać KPI z celem, w oparciu o precyzyjnie ustalone liczby i aktywności	Test teoretyczny
	definiuje zasady planowania, priorytetyzowania i monitorowania działań celem zwiększenie efektywności jego pracy	Test teoretyczny
	wskazuje kluczowe elementy przekazywania feedback w sposób, który umożliwi odbiorcy wyciągnięcie wniosków, zmianę na lepsze lub utrwalenia pozytywnych zachowań	Test teoretyczny
Stosuje skuteczne narzędzia do rozwoju pracowników	określa adekwatne ścieżki rozwoju dla pracowników uwzględniając mentoring i potrzeby szkoleniowe.	Test teoretyczny
	wyjaśnia na czym polega planowanie rozwoju w myśl zasady 70/20/10?	Test teoretyczny
	opisuje różnice pomiędzy mentoringiem a coachingiem	Test teoretyczny
	uczestnik wymienia sposoby delegowania zadań i metody rozliczania współpracownika z wykonania powierzonego mu zadania	Test teoretyczny
	definiuje zasad wprowadzania zmiany, komunikowania ich do zespołu, aby zostały możliwie dobrze przyjęte	Test teoretyczny
Charakteryzuje kluczowe elementy związane z delegowaniem zadań w kontekście zarządzania sobą w czasie i zarządzania zmianą		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i optymalizuje procesy rekrutacyjne, zwiększając ich efektywność	definiuje zasad wprowadzania zmiany, komunikowania ich do zespołu, aby zostały możliwie dobrze przyjęte;	Test teoretyczny
	wymienia zasady budowania profili kompetencyjny, które będą wyznaczać podstawy do przyjmowania ludzi do pracy;	Test teoretyczny
	wskazuje, w jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną, na co szczególnie warto zwrócić uwagę	Test teoretyczny
	wymienia zasady i kryteria rekrutacja do zespołu, aby uniknąć rozpoczynania współpracy „na czuja”	Test teoretyczny

Kwalifikacje i kompetencje

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

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego „Akademia Zarządzania” prowadzonej według metodologii Sandler Training oferowane są następujące elementy:

- Uczestnictwo w łącznie 8-dniowym programie szkoleniowo-rozwojowym, 1-dniowe sesje. Spotkania odbywają się w kameralnych kilkunastoosobowych grupach;
- Samodzielną, indywidualną pracę między zajęciami nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymują każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie

monitorowane przez trenera prowadzącego.

- Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową)

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

Zarządzanie zespołem

- Jakie są podstawowe zasady bycia menedżerem? Czy warto zarządzać przykładem? - Z kim pracujemy na co dzień? Jak rozpoznać różne typy współpracowników i jak do nich dotrzeć? - Jak zbudować samodzielność i sprawczość ludzi, z którymi pracujemy?

Zarządzanie sprzedażą

- Jak ustalić zasady współpracy menedżera z jego ludźmi, aby były fundamentem relacji na lata? - W jaki sposób stawiać cele, aby nasze plany nie były tylko marzeniami? - Jak weryfikować cele i planować aktywności, które mają służyć ich realizacji?

Komunikacja i motywacja

- Jak i jak często prowadzić spotkania okresowe z członkami zespołu? Jaka ma być ich struktura? - Co motywuje moich ludzi? Jak dotrzeć do ich motywatorów, żeby zwiększyć ich zaangażowanie? - Jak właściwie komunikować, żeby rozwinąć relację z naszymi podopiecznymi?

Wzmacnianie menedżera i zespołu

- Na co zwrócić uwagę w komunikacji z zespołem? Jakich najczęstszych błędów unikać? - Jak dawać informację zwrotną? - Co ma wspólnego styl zachowań poszczególnych współpracowników z komunikacją menedżera?

Rozwijanie pracowników

- Z jakich stylów przywództwa może korzystać menedżer? Jak dobrze dopasować je do sytuacji? - Jak rozwinąć naszych podopiecznych? Jakie techniki mogą w tym pomóc? - W jakich sytuacjach można wpłynąć na rozwój naszych ludzi? Jak się do nich przygotować?

Rekrutacja

- Kogo szukamy do pracy? Z kim chcemy się rozwijać? - Jak zachęcić do współpracy właśnie z nami i jak dostosować przekaz do odpowiedniego pokolenia? - W jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną? Na co szczególnie warto zwrócić uwagę?

Liczba godzin w podziale na zajęcia praktyczne i teoretyczne: 50/50.

podział na grupy 3-5 osobowe,

Warunku organizacyjne dla przeprowadzenia usługi: sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem. Do pracy warsztatowej podział uczestników na 3-4 podgrupy.

Sposób organizacji walidacji:

Walidacja zostanie przeprowadzana w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji w oparciu o cały materiał, który przedstawiony i przećwiczony został w czasie zajęć. Egzamin końcowy ma na celu weryfikację wiedzy i umiejętności ze wszystkich zjazdów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 25

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Zarządzanie zespołem	Zajęcia	Michał Wleklík	04-11-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 25 -	Przerwa	-	04-11-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 25 Zarządzanie zespołem	Zajęcia	Michał Wleklík	04-11-2026	14:00	17:00	03:00
4 z 25 Zarządzanie sprzedażą	Zajęcia	Michał Wleklík	05-11-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 25 -	Przerwa	-	05-11-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 25 Zarządzanie sprzedażą	Zajęcia	Michał Wleklík	05-11-2026	14:00	17:00	03:00
7 z 25 Komunikacja i motywacja	Zajęcia	Michał Wleklík	18-11-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 25 -	Przerwa	-	18-11-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 25 Komunikacja i motywacja	Zajęcia	Michał Wleklík	18-11-2026	14:00	17:00	03:00
10 z 25 Wzmacnianie menedżera i zespołu	Zajęcia	Michał Wleklík	02-12-2026	09:00	13:00	04:00
11 z 25 -	Przerwa	-	02-12-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 25 Wzmacnianie menedżera i zespołu	Zajęcia	Michał Wleklík	02-12-2026	14:00	17:00	03:00
13 z 25 Rozwijanie współpracowników	Zajęcia	Michał Wleklík	03-12-2026	09:00	13:00	04:00
14 z 25 -	Przerwa	-	03-12-2026	13:00	14:00	01:00
15 z 25 Rozwijanie współpracowników	Zajęcia	Michał Wleklík	03-12-2026	14:00	17:00	03:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 25 Coaching i mentoring	Zajęcia	Michał Wleklik	04-12-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 25 -	Przerwa	-	04-12-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 25 Coaching i mentoring	Zajęcia	Michał Wleklik	04-12-2026	10:45	13:00	02:15
19 z 25 Delegowanie zadań w kontekście zarządzania sobą w czasie oraz wprowadzanie zmian	Zajęcia	Michał Wleklik	15-12-2026	09:00	13:00	04:00
20 z 25 -	Przerwa	-	15-12-2026	13:00	14:00	01:00
21 z 25 Delegowanie zadań w kontekście zarządzania sobą w czasie oraz wprowadzanie zmian	Zajęcia	Michał Wleklik	15-12-2026	14:00	17:00	03:00
22 z 25 Rekrutacja	Zajęcia	Michał Wleklik	16-12-2026	09:00	13:00	04:00
23 z 25 -	Przerwa	-	16-12-2026	13:00	14:00	01:00
24 z 25 Rekrutacja	Zajęcia	Michał Wleklik	16-12-2026	14:00	16:00	02:00
25 z 25 -	Walidacja	-	16-12-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	60:00
w tym suma godzin zajęć	51:45

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	07:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	70:15

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

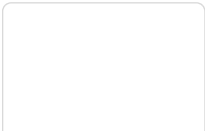
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	13 161,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	219,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	60:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Wleklík



Menedżer, kierownik zespołów sprzedażowych, szkoleniowiec, trener i konsultant, praktyk z branży nieruchomościowej/trener z ponad 10 letnim doświadczeniem. Od 15 lat czynnie działający w sprzedaży i zarządzaniu zespołami. Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, miłośnik kultury Hiszpanii, gdzie również studiował na Uniwersytecie Autonómia w Madrycie.

Ukończył kurs Total Selling dla dyrektorów sprzedaży w ICAN Institute oraz Akademię Zarządzania Sprzedażą i Akademię Menedżera Sandler Training Polska.

Przez ponad 11 lat menedżer różnych zespołów sprzedażowych w branży nieruchomości, z czego 6 lat jako dyrektor sprzedaży.

Od 2022r. konsultant, trener w firmie Sandler Training Polska z obszaru sprzedaży i zarządzania (zrealizował ponad 150 dni szkoleniowych).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy między zajęciami** nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- **Podręcznik na licencji Sandler Training**, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Informacje dodatkowe

Koszty kształcenia ustawicznego tj. szkolenia i studia podyplomowe finansowane w całości lub co najmniej w 70% ze środków publicznych są zwolnione z VAT (ustawa o podatku od towarów i usług, ustawa o finansach publicznych)

Adres

ul. Łopuszańska 95

02-457 Warszawa

woj. mazowieckie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro (wejście przez recepcję budynku B)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018