



Petra Consulting
Sylwia Petryna



Sprzedawanie bez sprzedawania – kurs dla branży rozwojowej

Numer usługi 2023/12/06/5795/2031460

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 30.06.2025 do 01.07.2025

1 820,40 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

113,78 PLN brutto/h

92,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Program adresujemy do wszystkich, którzy chcą się nauczyć efektywnej sprzedaży. Zachęcamy do udziału przede wszystkim trenerów, coachów, mentorów, osoby pracujące w firmach szkoleniowych, consultingowych oraz pracowników działów sprzedaży. Program przeznaczony jest dla każdego, kto stawia na rozwój kompetencji zawodowych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Usługa "Sprzedawanie bez sprzedawania" przygotowuje uczestników do umiejętnego prowadzenia procesów sprzedażowych, poznania skutecznych metod m.in. szczupłego zarządzania - pull instead of push (ssania zamiast

nacisku) oraz tworzenia ofert, które sprzedają się zarówno dla klienta indywidualnego jak i korporacyjnego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady tworzenia ofert zgodnie z potrzebami klienta.	1. Czyta ze zrozumieniem zapytania ofertowe. 2. Sporządza ofertę zgodnie z wytycznymi. 3. Posiada wiedzę na temat wyceny usług trenerskich.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje oferty sprzedażowe zgodnie z poznanymi zasadami.	1. Uczestnik rozróżnia kluczowe zasady sprzedaży i ofertowania. 2. Charakteryzuje etapy potrzeb rozwojowych. 3. Definiuje grupy docelowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia od walidacji.

Program

Moduł 1. Mój stosunek do słowa SPRZEDAŻ.

Moduł 2. Istota „sprzedawania bez sprzedawania”- ludzie lubią kupować.

Moduł 3. Skuteczna sprzedaż F2F.

Moduł 4. Tworzenie ofert dla korporacji i ofertowanie na zapytanie.

Szkolenie kończy się walidacją prowadzoną przez walidatora (rozdzielczość funkcji z osobą trenera).

Program adresujemy do wszystkich, którzy chcą się nauczyć efektywnej sprzedaży, a przede wszystkim do: trenerów, coachów, mentorów, osób pracujące w firmach szkoleniowych, consultingowych oraz pracowników działów sprzedaży.

Warunki organizacyjne:

1. Szkolenie obejmuje 16 godzin dydaktycznych (bez przerw), **1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych. Przerwy realizowane są zgodnie z harmonogramem zamieszczonym niżej.**
2. Forma szkolenia online, w czasie rzeczywistym wykorzystuje:
 - komputer z dostępem do internetu (po stronie klienta), z narzędziami on-line zaplanowanymi do realizacji zdalnej usługi rozwojowej (zoom)
 - dzielenie ekranu – z widokiem wszystkich uczestników spotkania
 - materiały/ prezentacja widoczna dla każdego uczestnika spotkania

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Sesja I. Mój stosunek do słowa SPRZEDAŻ (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu).	Sylwia Petryna	30-06-2025	08:30	10:00	01:30
2 z 9 Sesja I. Mój stosunek do słowa SPRZEDAŻ (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu).	Sylwia Petryna	30-06-2025	10:15	11:45	01:30
3 z 9 Sesja I. Istota „sprzedawania bez sprzedawania”- ludzie lubią kupować (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia).	Sylwia Petryna	30-06-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Sesja I. Istota „sprzedawania bez sprzedawania”- ludzie lubią kupować (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia).	Sylwia Petryna	30-06-2025	14:00	15:30	01:30
5 z 9 Sesja II. Skuteczna sprzedaż F2F (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia).	Sylwia Petryna	01-07-2025	08:30	10:00	01:30
6 z 9 Sesja II. Skuteczna sprzedaż F2F (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia).	Sylwia Petryna	01-07-2025	10:15	11:45	01:30
7 z 9 Sesja II. Tworzenie ofert dla korporacji i ofertowanie na zapytanie (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia).	Sylwia Petryna	01-07-2025	12:00	13:30	01:30
8 z 9 Moduł 4. Tworzenie ofert dla korporacji i ofertowanie na zapytanie (rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia).	Sylwia Petryna	01-07-2025	14:00	15:15	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 9 Walidacja (rozmowa na żywo, test on-line).	-	01-07-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 820,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	113,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Petryna

Założycielka i CEO Petra Consulting, którą prowadzi z sukcesem od ponad 20 lat. Jest właścicielką jedynej na kraj licencji oraz autorką Szkoły Mentorów i Trenerów w międzynarodowej certyfikacji. Prowadzi też Akademię Coachingu w certyfikacji VCC.

Zrealizowała projekty edukacyjne na ponad 100 mln zł. W procesie inkubacji wsparła ponad 500 podmiotów gospodarczych. Od wielu lat wspiera w rozwoju biznesu trenerów, mentorów i coachów. Jest certyfikowaną coachką ICF i mediatorką. Współautorka 5 książek w certyfikacji VCC oraz książki „My name is Woman... BiznesWoman”.

Od wielu lat wspiera osoby w dążeniu do samorealizacji, inicjując projekty rozwojowe i dotacyjne, prowadząc mentoringi grupowe i indywidualne, tworząc przestrzeń dla rozwoju biznesu.

Dzięki jej firmie już setki osób zostało przeprowadzonych przez proces certyfikacji jako coach / trener / mentor. A jako praktyk metody Kaizen, nieustannie optymalizuje działania nie tylko biznesowe i sprzedażowe, ale również procesy w ramach prowadzonych certyfikowanych szkół.

Informacje dodatkowe

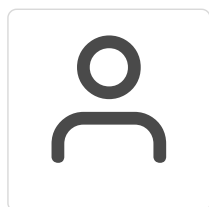
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Warunki techniczne

Warunki uczestnictwa dla usługi zdalnej:

- **szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym** - daje to możliwość na interakcję z trenerem oraz pozostałymi uczestnikami kursu
- każda osoba uczestnicząca w szkoleniu powinna posiadać **działający komputer z mikrofonem** (wskazana kamera internetowa)
- **stabilne połączenie z Internetem** - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego – nie mniejsze niż 3 MG/s
- niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów – przeglądarka **Mozilla Firefox/Chrome/Opera/Explorer**
- okres ważności linku umożliwiające uczestnictwo online – to dzień odbywania szkolenia.

Kontakt



Sylwia Petryna

E-mail biuro@petraconsulting.pl

Telefon (+48) 507 057 730