



Ernst & Young  
spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością  
Academy of  
Business sp. k.



## Akademia Sprzedaży

Numer usługi 2025/06/13/10940/2814880

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 17.11.2025 do 19.11.2025

4 612,50 PLN brutto

3 750,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                  |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                   |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie przeznaczone jest dla tych, którzy zajmują się bezpośrednio lub pośrednio sprzedażą usług lub towarów. |
| Minimalna liczba uczestników    | 4                                                                                                                |
| Maksymalna liczba uczestników   | 16                                                                                                               |
| Data zakończenia rekrutacji     | 14-11-2025                                                                                                       |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                      |
| Liczba godzin usługi            | 25                                                                                                               |
| 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

Szkolenie "Akademia Sprzedaży" przygotowuje uczestników do bycia profesjonalnym członkiem zespołu sprzedażowego lub samodzielnym sprzedawcą, poprzez budowanie kompletnej świadomości kompetencji sprzedażowych, rozwój i

podniesienie umiejętności sprzedażowych oraz stworzenie własnego planu działań rozwojowych w danym obszarze sprzedaży.

**Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

| Efekty uczenia się                                                                    | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Metoda walidacji |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie kompetencji oraz umiejętności sprzedażowych | <ul style="list-style-type: none"><li>• identyfikuje kompetencje sprzedażowe</li><li>• definiuje swoje słabe i mocne strony w obszarze sprzedaży</li><li>• charakteryzuje narzędzia sprzedaży</li><li>• omawia plan działań rozwojowych w obszarze sprzedaży</li></ul>                                                                          | Test teoretyczny |
| Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy wiedzę sprzedażową                              | <ul style="list-style-type: none"><li>• tworzy własny plan działań rozwojowych w obszarze sprzedaży</li><li>• buduje kompletną świadomość kompetencji sprzedażowych w danym obszarze biznesowym</li><li>• wzmacnia pewność siebie w kompetencjach sprzedażowych</li><li>• analizuje potrzeby Klientów oraz buduje relacje w sprzedaży</li></ul> | Test teoretyczny |
| Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia sprzedażowe                           | <ul style="list-style-type: none"><li>• wykorzystuje język korzyści i właściwą argumentację w procesie sprzedaży w swojej organizacji</li><li>• charakteryzuje się nastawieniem na realizację celu</li></ul>                                                                                                                                    | Test teoretyczny |

**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 i szkolenia od walidacji.

# Program

## 1. Budowanie relacji w sprzedaży

Program:

- Oczekiwanie Klientów w kontekście budowania relacji
- Co buduje zaufanie w sprzedaży/zwroty i zachowania
- Rozpoznawanie typów Klientów względem potrzeby bezpieczeństwa i zaufania (diagnoza)
- Dopasowanie behawioralne w skracaniu dystansu z Klientem (autoanaliza)
- Etykieta relacji w sprzedaży/od czego zacząć i jak się zachowywać na spotkaniu sprzedażowym

## 2. Analiza potrzeb Klienta

Program:

- Po co znać kategorie pytań i jak się przygotować do rozmowy z Klientem?
- Czym są pytania o wysokiej skuteczności
- Modele analizy potrzeb: SPIN/DPP/3P
- Aktywne słuchanie – jak to sprawnie robić?
- Sposoby na skuteczną komunikację i partnerski dialog z Klientem

## 3. Język korzyści i argumentacja w sprzedaży

Program:

- Co buduje dobry komunikat ofertowy?
- 4 (minimalne) składowe języka korzyści: potrzeba, cecha, zaleta, korzyść
- Wywieranie wpływu i perswazja w pigułce/6 reguł R. Cialdiniego i zwroty perswazyjne
- Mini Storytelling, czyli jak przekonać Klienta swoim doświadczeniem?
- Narzędzia do budowania argumentów sprzedażowych

## 4. Radzenie sobie z obiekcjami i asertywna postawa w relacjach z Klientem

Program:

- Co jest, a co nie jest obiekcją w sprzedaży i jak tym zarządzać?
- Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami
- Jak asertywnie zarządzać impasem w relacji z Klientem
- Reklamacje, wyrażanie odmiennych opinii i stawianie granic w rozmowie sprzedażowej
- Asertywna informacja zwrotna i partnerski dialog z Klientem

## 5. Umiejętność domykania sprzedaży

Program:

- Dlaczego nie udaje nam się domknąć sprzedaży?
- Kiedy przystępować do finalizacji sprzedaży?
- 6 popularnych technik zamykania sprzedaży
- Co zrobić, jeśli Klient jeszcze negocjuje? – popularne triki Klientów
- Obsługa posprzedażowa Klienta jako otwarcie nowej sprzedaży

### Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **25 godzin dydaktycznych** (45 min.). Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

### Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej.

W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                       | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 35</div> Oczekiwanie Klientów w kontekście budowania relacji                                         | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |
| <div>2 z 35</div> Co buduje zaufanie w sprzedaży/zwroty i zachowania                                          | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <div>3 z 35</div> Rozpoznawanie typów Klientów względem potrzeby bezpieczeństwa i zaufania (diagnoza)         | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 10:30               | 11:00               | 00:30         |
| <div>4 z 35</div> Przerwa                                                                                     | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <div>5 z 35</div> Dopasowanie behawioralne w skracaniu dystansu z Klientem (autoanaliza)                      | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 11:15               | 12:00               | 00:45         |
| <div>6 z 35</div> Etykieta relacji w sprzedaży/od czego zacząć i jak się zachowywać na spotkaniu sprzedażowym | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <div>7 z 35</div> Po co znać kategorie pytań i jak się przygotować do rozmowy z Klientem?                     | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <div>8 z 35</div> Przerwa                                                                                     | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                            | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>9 z 35</b> Czym są pytania o wysokiej skuteczności                                              | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |
| <b>10 z 35</b> Modele analizy potrzeb: SPIN/DPP/3P                                                 | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |
| <b>11 z 35</b> Przerwa                                                                             | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| <b>12 z 35</b> Aktywne słuchanie – jak to sprawnie robić?                                          | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 15:15               | 16:00               | 00:45         |
| <b>13 z 35</b> Sposoby na skuteczną komunikację i partnerski dialog z Klientem                     | Maciej Borejko | 17-11-2025            | 16:00               | 16:30               | 00:30         |
| <b>14 z 35</b> Co buduje dobry komunikat ofertowy?                                                 | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |
| <b>15 z 35</b> 4 (minimalne) składowe języka korzyści: potrzeba, cecha, zaleta, korzyść            | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <b>16 z 35</b> Wywieranie wpływu i perswazja w pigułce/6 reguł R. Cialdiniego i zwroty perswazyjne | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 10:30               | 11:00               | 00:30         |
| <b>17 z 35</b> Przerwa                                                                             | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>18 z 35</b> Mini Storytelling, czyli jak przekonać Klienta swoim doświadczeniem ?               | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 11:15               | 12:00               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                           | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>19 z 35</b> Narzędzia do budowania argumentów sprzedażowych                                    | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <b>20 z 35</b> Co jest, a co nie jest obiekcją w sprzedaży i jak tym zarządzać?                   | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <b>21 z 35</b> Przerwa                                                                            | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>22 z 35</b> Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami                                         | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |
| <b>23 z 35</b> Jak asertywnie zarządzać impasem w relacji z Klientem                              | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |
| <b>24 z 35</b> Przerwa                                                                            | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| <b>25 z 35</b> Reklamacje, wyrażanie odmiennych opinii i stawianie granic w rozmowie sprzedażowej | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 15:15               | 16:00               | 00:45         |
| <b>26 z 35</b> Asertywna informacja zwrotna i partnerski dialog z Klientem                        | Maciej Borejko | 18-11-2025            | 16:00               | 16:30               | 00:30         |
| <b>27 z 35</b> Dlaczego nie udaje nam się domknąć sprzedaży?                                      | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| <b>28 z 35</b> Kiedy przystępować do finalizacji sprzedaży?                                       | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 10:00               | 11:00               | 01:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                       | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 29 z 35 Przerwa                                                               | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| 30 z 35 6 popularnych technik zamykania sprzedaży                             | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| 31 z 35 Przerwa                                                               | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| 32 z 35 Co zrobić, jeśli Klient jeszcze negocjuje? – popularne triki Klientów | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 14:00               | 15:00               | 01:00         |
| 33 z 35 Przerwa                                                               | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| 34 z 35 Obsługa posprzedażowa Klienta jako otwarcie nowej sprzedaży           | Maciej Borejko | 19-11-2025            | 15:15               | 16:30               | 01:15         |
| 35 z 35 Walidacja usługi                                                      | -              | 19-11-2025            | 16:30               | 17:15               | 00:45         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 612,50 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 750,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 184,50 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 150,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Maciej Borejko

Psycholog społeczny, trener biznesu, coach, absolwent programu MBA dla kadry HR. Akredytowany trener narzędzi Facet5 oraz SDI. Jest ekspertem i konsultantem ds. wystąpień publicznych, komunikacji, zarządzania i budowania efektywnych zespołów. Od ponad 10 lat związany z sektorem L&D. Twórca Indywidualnego Treningu Biznesowego. Wykładowca na kierunkach HR Biznes Partner (studia podyplomowe, Akademia Leona Koźmińskiego) oraz Zarządzanie kontaktami z klientami (Wyższa Szkoła Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodkowskiej). Posiada 18-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze HR. Specjalizuje się w badaniach kompetencji (AC/DC, przeglądy kompetencyjne, testy osobowości zawodowej, programy sukcesji, programy rozwojowe i coachingowe, zarządzanie zespołami oraz budowanie zespołów). Zdobył międzynarodowe doświadczenie korporacyjne jako starszy trener, partner biznesowy i menedżer. Maciej specjalizuje się w prowadzeniu projektów rozwojowych w obszarze umiejętności sprzedażowo-obługowych oraz warsztatów dedykowanych zarządzaniu zespołami i organizacjami. Specjalizuje się w doradztwie, coachingu oraz szkoleniach z zakresu sprzedaży i zarządzania sprzedażą, wystąpień publicznych, komunikacji, przywództwa oraz zarządzania efektywnością zespołów. Od 2021 roku przeprowadził 11 edycji szkoleń otwartych pod nazwą „Akademia Sprzedaży”. W latach 2021 – 2024 przeprowadził ponad 9 szkoleń zrealizowanych dla dużych firm, a w 2025 r. dwa dedykowane projekty z Akademii Sprzedaży.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

### Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do danej grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

## Adres

pl. Konstytucji 3 Maja 3

50-083 Wrocław

woj. dolnośląskie

Szkolenie odbywa się w hotelu ibis Styles Wrocław Centrum

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

## Kontakt



**Zuzanna Stępień**

**E-mail** [zuzanna.stepien@pl.ey.com](mailto:zuzanna.stepien@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 510 201 314