



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



Personalizacja technik sprzedaży

Numer usługi 2025/06/13/10940/2814982

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 19.08.2025 do 20.08.2025

3 567,00 PLN brutto

2 900,00 PLN netto

209,82 PLN brutto/h

170,59 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: • pracowników Działu Sprzedaży • pracowników Działu Obsługi Klienta • Key Account Managerów • wszystkich chcących poszerzyć praktyczną wiedzę z zakresu negocjacji i sprzedaży relacyjnej.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
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 "Personalizacja technik sprzedaży" przygotowuje uczestników do prowadzenia działań sprzedażowych dopasowanych do potrzeb klienta, poprzez wykorzystanie metodologii stylów DiSC, właściwe rozpoznawanie „stylów zakupowych” Klientów oraz zbudowanie nowej strategii negocjacyjno-sprzedażową dopasowanej do stylu zakupowego kluczowych Klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie personalizacji technik sprzedażowych	* definiuje i omawia pojęcie sprzedaży relacyjnej * charakteryzuje swój naturalny styl sprzedażowy * identyfikuje style zakupowe klientów * omawia stosowane przez siebie techniki sprzedażowe	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje w swojej pracy personalizację technik sprzedażowych	* stosuje metodologię stylów DiSC oraz jej praktyczne zastosowania w pracy handlowca * buduje nową strategię negocjacyjno-sprzedażową dopasowaną do stylu zakupowego swoich kluczowych klientów * monitoruje i analizuje potrzeby swoich najważniejszych klientów * weryfikuje skuteczność stosowanych przez siebie technik negocjacyjnych * analizuje i rozpoznaje zachowania charakterystyczne dla każdego stylu kupowania * wdraża relacyjną strategię sprzedaży dopasowaną do potrzeb kluczowych klientów * mapuje style DiSC swoich najważniejszych klientów	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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

PROGRAM

1. SZKOLENIOWA GRA SPRZEDAŻOWO-ZAKUPOWA

2. OŚMIOSTOPNIOWY MODEL KOMPETENCJI SPRZEDAŻOWYCH

3. BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTAMI STYLU „D”, „I”, „S” oraz „C”

1. Najważniejsze cechy danego stylu DiSC
2. Koło priorytetów DiSC: Działanie, Entuzjazm, Relacje, Szczerość, Jakość, Rzetelność, Kompetencja, Wyniki
3. Efektywna komunikacja z przedstawicielami różnych stylów DiSC

4. STYLE KUPOWANIA

1. Co oprócz produktu/usługi kupuje przedstawiciel danego stylu DiSC
2. Najważniejsze obiekty danego stylu DiSC
3. Jak rozpoznać styl kupującego u klientów

5. MÓJ NATURALNY STYL SPRZEDAŻOWY

1. Osobiste motywacje mojego stylu DiSC
2. Mocne strony naturalnego stylu sprzedażowego DiSC Uczestnika
3. Obszary rozwojowe stylu sprzedażowego DiSC Uczestnika

6. ADAPTOWANIE NATURALNEGO STYLU SPRZEDAŻOWEGO DO POTRZEB KLIENTA

1. Pomosty, czyli jak wykorzystać podobieństwa między stylami dwóch stron
2. Przeszkody, czyli jak zatrzeć różnice między stylami dwóch stron
3. Wychodzenie poza naturalny styl sprzedażowy
4. Najlepsze praktyki sprzedażowe wobec danych stylów zakupowych DiSC

7. GRA STRATEGICZNO-NEGOCJACYJNA Z WYKORZYSTANIEM METODOLOGII DISC

8. TYPOLOGIA MOICH KLIENTÓW – Mapowanie stylu DiSC najważniejszych klientów

9. RELACYJNA STRATEGIA SPRZEDAŻY DO MOICH KLUCZOWYCH KLIENTÓW

1. Jak rozpoznać styl zakupowy klienta
2. Jak dopasować ofertę sprzedażową dla danego stylu DiSC
3. Na co zwracać uwagę podczas poszczególnych etapów procesu sprzedażowego
4. Moje sprawdzone techniki sprzedażowe kontra klienci o określonym stylu DiSC
5. Jak budować długotrwałe relacje biznesowe z przedstawicielami różnych stylów zakupowych DiSC
6. Tworzenie relacyjnej strategii sprzedażowej dla kluczowych klientów Uczestników.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

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: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 SZKOLENIOWA GRA SPRZEDAŻOWO-ZAKUPOWA	Kamil Brzózka	19-08-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 16 Przerwa	Kamil Brzózka	19-08-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 16 OŚMIOSTOPNIOWY MODEL KOMPETENCJI SPRZEDAŻOWYCH	Kamil Brzózka	19-08-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 16 Przerwa	Kamil Brzózka	19-08-2025	13:00	14:00	01:00
5 z 16 BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTAMI STYLU „D”, „i”, „S” oraz „C”	Kamil Brzózka	19-08-2025	14:00	15:00	01:00
6 z 16 Przerwa	Kamil Brzózka	19-08-2025	15:00	15:15	00:15
7 z 16 STYLE KUPOWANIA	Kamil Brzózka	19-08-2025	15:15	16:30	01:15
8 z 16 MÓJ NATURALNY STYL SPRZEDAŻOWY	Kamil Brzózka	20-08-2025	09:00	10:00	01:00
9 z 16 ADAPTOWANIE NATURALNEGO STYLU SPRZEDAŻOWEGO DO POTRZEB KLIENTA	Kamil Brzózka	20-08-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 16 Przerwa	Kamil Brzózka	20-08-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 16 GRA STRATEGICZNO-NEGOCJACYJNA Z WYKORZYSTANIEM METODOLOGII DISC	Kamil Brzózka	20-08-2025	11:15	13:00	01:45
12 z 16 Przerwa	Kamil Brzózka	20-08-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 16 TYPOLOGIA MOICH KLIENTÓW – Mapowanie stylu DiSC najważniejszych klientów	Kamil Brzózka	20-08-2025	14:00	15:00	01:00
14 z 16 Przerwa	Kamil Brzózka	20-08-2025	15:00	15:15	00:15
15 z 16 RELACYJNA STRATEGIA SPRZEDAŻY DO MOICH KLUCZOWYCH KLIENTÓW	Kamil Brzózka	20-08-2025	15:15	16:30	01:15
16 z 16 Walidacja usługi	-	20-08-2025	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 567,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Brzóška

Magister Ekonomii, absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze.

Łączy doświadczenie biznesowe z kreatywnymi, oryginalnymi rozwiązaniami z obszaru kompetencji miękkich. Zawsze umieszcza uczestników warsztatów i spotkań w centrum wydarzeń, stwarzając przestrzeń do wymiany doświadczeń oraz sprawdzenia przekazywanej wiedzy w praktyce.

Certyfikowany Trener FRIS®, Certyfikowany Trener Biznesu (Grupa SET), Certyfikowany Coach Biznesu (Grupa SET), Certyfikowany Scrum Master (CSM), reżyser filmowy, blogger muzyczny, dziennikarz.

Z radością dzieli się zdobytym doświadczeniem poprzez:

- * pomoc w podnoszeniu efektywności zespołu dzięki uruchomieniu i wykorzystaniu potencjału każdej z tworzących go osób,
- * optymalizowanie procesów z wykorzystaniem narzędzi lean oraz agile,
- * zarządzanie projektami rozwojowymi wewnątrz organizacji (włącznie z reorganizacją firmy oraz wdrożeniem systemów IT),
- * koordynację pracy zespołów,
- * dostarczanie holistycznych programów rozwojowych grupowych i indywidualnych.

Kamil posiada ponad 5-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

- Udział w szkoleniu poprzedzony będzie indywidualnym badaniem Sales DiSC dla każdego uczestnika, realizowanym online przed szkoleniem. Po udziale w szkoleniu każdy z uczestników będzie miał możliwość umówienia się na indywidualną sesję z trenerem, której celem będzie:
 - szczegółowe omówienie wyników raportu z badania uczestnika
 - doprecyzowanie relacyjnej strategii sprzedażowej dla kluczowych klientów.
- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

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

Telefon (+48) 510 201 314