



TALLENTO S.C.

★★★★★ 4,9 / 5

674 oceny

Sprzedaż osobista w świecie cyfrowym.

Numer usługi 2025/06/26/120192/2840350

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 07.10.2025 do 09.10.2025

2 150,00 PLN brutto

2 150,00 PLN netto

215,00 PLN brutto/h

215,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia są osoby dorosłe, będące mieszkańcami województwa dolnośląskiego, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kwalifikacje, rozwinąć kompetencje w obszarze sprzedaży lub przekwalifikować się. Uczestnikami mogą być zarówno osoby poszukujące pracy, planujące założenie własnej działalności gospodarczej, jak i pracownicy różnych branż, którzy chcą skuteczniej sprzedawać produkty lub usługi w środowisku cyfrowym. Szkolenie kierowane jest do tych, którzy chcą świadomie i profesjonalnie działać online, wykorzystując nowoczesne narzędzia, język korzyści i strategię relacyjne w sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
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

Celem szkolenia jest rozwój praktycznych umiejętności sprzedaży osobistej w środowisku cyfrowym. Uczestnicy nauczą się, jak skutecznie prowadzić rozmowy sprzedażowe online, formułować język korzyści dostosowany do potrzeb klientów oraz wykorzystywać nowoczesne techniki i narzędzia wpływu w procesie sprzedaży zdalnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje na czym polega specyfika sprzedaży w kanałach cyfrowych	Dostosowuje swój styl działania do środowiska internetowego	Test teoretyczny
	Charakteryzuje różnice między sprzedażą online a stacjonarną	Test teoretyczny
Charakteryzuje etapy procesu sprzedaży w formie online	Rozpoznaje kluczowe momenty w procesie sprzedaży i decyzji klienta	Test teoretyczny
	Właściwie kończy rozmowę sprzedażową z jasnym, zachęcającym do działania komunikatem (call to action)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Konstruuje przekaz sprzedażowy oparty na języku korzyści, dostosowany do różnych typów klientów.	Rozpoznaje i skutecznie reaguje na obiekcje klientów bez wywierania presji.	Test teoretyczny
	Personalizuje komunikaty sprzedażowe w sieci	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

1h szkoleniowa trwa 45 min. Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi. Przy modułach 3 godzinnych lub krótszych nie przewidujemy przerw.

Moduł 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży w świecie online

- Jak zmieniła się sprzedaż – różnice między sprzedażą tradycyjną a cyfrową
- Proces sprzedaży online – etapy i kluczowe momenty decyzyjne klienta
- Cechy skutecznego sprzedawcy cyfrowego – postawa, elastyczność, nastawienie na relację
- Jak przygotować ofertę do sprzedaży zdalnej – przejrzystość, struktura, dostępność
- Wzbudzanie potrzeby zakupu – jak inicjować rozmowę, która prowadzi do działania

Moduł 2: Język korzyści i techniki wpływu w sprzedaży cyfrowej

- Od cech do korzyści – jak mówić o produkcie lub usłudze, żeby klient chciał kupić
- Personalizacja przekazu – jak mówić językiem potrzeb konkretnego klienta
- Skuteczne techniki argumentacji – co działa w sprzedaży online
- Obiekcje klienta – jak je rozpoznawać i odpowiadać bez nacisku
- Call to action, który działa – jak kończyć rozmowę lub wiadomość, żeby prowadziła do zakupu

Walidacja usługi - test teoretyczny online

Opis warunków organizacyjnych dla przeprowadzenia usługi:

- Szkolenie odbywa się zdalnie, na żywo, za pośrednictwem platformy online (Google Meet).
- 1 godzina szkoleniowa = 45 minut. Przerwy nie są wliczane w czas usługi.
- Każdy moduł to osobny dzień szkoleniowy. Moduły realizowane są w warunkach dostosowanych do ich charakteru (prezentacje, ćwiczenia, dyskusje).
- Uczestnicy powinni mieć dostęp do stabilnego łącza internetowego, kamery i mikrofonu.
- Na zakończenie całego cyklu przewidziany jest test teoretyczny online (walidacja usługi).
- Warunkiem uczestnictwa jest samodzielne zapisanie się na usługę szkoleniową za pośrednictwem BUR. Minimalna ilość uczestników to 2 osoby.
- Kod dostępu do spotkania online zostanie przekazany uczestnikowi szkolenia nie później niż 1 dzień przed rozpoczęciem usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Moduł 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży w świecie online - część I	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	07-10-2025	17:00	19:00	02:00
2 z 7 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	07-10-2025	19:00	19:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Moduł 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży w świecie online - część II	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	07-10-2025	19:15	21:00	01:45
4 z 7 Moduł 2: Język korzyści i techniki wpływu w sprzedaży cyfrowej - część I	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-10-2025	17:00	19:00	02:00
5 z 7 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-10-2025	19:00	19:15	00:15
6 z 7 Moduł 2: Język korzyści i techniki wpływu w sprzedaży cyfrowej - część II	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-10-2025	19:15	20:45	01:30
7 z 7 Walidacja usługi - test teoretyczny online	-	09-10-2025	20:45	21:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

Trener biznesu i manager sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i wspieraniu MŚP. Projektuje i wdraża procesy doradczo-rozwojowe z zakresu zarządzania, sprzedaży i team buildingu. Uczy, jak budować silne zespoły oraz jak efektywnie sprzedawać. W swojej pracy skupia się na optymalnym wykorzystaniu potencjału i talentów uczestników, również poprzez przeprowadzane ośrodki oceny assessment/development center, do podnoszenia efektywności działań oraz optymalizacji zysków. Jest absolwentką studiów na kierunkach Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Finanse i Controlling. Łącząc wiedzę z ponad 10-letnim doświadczeniem, podchodzi do pracy wielopłaszczyznowo. W efekcie jest w stanie dostarczyć i przeprowadzić diagnozę oraz pokazać możliwości rozwiązań i wdrożyć konkretne działania. Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, zarządzania, komunikacji, radzenia sobie ze stresem, asertywności, oraz szeroko pojętych kompetencji miękkich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- pliki dokumentów przygotowanych w formacie .doc, .pdf,
- prezentacja multimedialna,
- autorskie materiały szkoleniowe - karty pracy, case study itp

Warunki uczestnictwa

Uczestnik otrzymuje dofinansowanie na szkolenie w wysokości minimum 70% jego kosztów.

Informacje dodatkowe

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Szkolenie jest finansowane w minimum 70% ze środków publicznych zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm.) oraz par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zm.) ustawy o podatku VAT: art. 113 ust. 1 albo art. 43 ust. 1 pkt 26 lit. a lub lit. b albo art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a lub lit. b lub lit. c, albo Rozporządzenie MF z 20.12.2013 r. §3 ust. 1 pkt 14);

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) platformę /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Google Meet

b) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - przeglądarka internetowa Google Chrome (preferowana) lub Mozilla Firefox w najnowszych wersjach. Mikrofon, głośnik lub zestaw słuchawkowy

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s.

d) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: komputer PC z systemem Operacyjnym Windows 7/8.x/10 (za wyjątkiem Windows 10 S) albo komputer MacBook z systemem Mac OS X 10.5 lub wyższy.

e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: link jest ważny od pół godziny przed rozpoczęciem usługi do momentu jej zakończenia

Kontakt



Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

E-mail a.wojtowicz-chalupa@wp.pl

Telefon (+48) 664 028 879