



TALLENTO S.C.

★★★★★ 4,9 / 5

674 oceny

**Budowanie relacji i rozwijanie sprzedaży w środowisku cyfrowym.**

Numer usługi 2025/06/26/120192/2840374

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 21.10.2025 do 30.10.2025

**3 970,00 PLN** brutto

3 970,00 PLN netto

220,56 PLN brutto/h

220,56 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | 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 strategie relacyjne w sprzedaży. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 20-10-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 18                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie u uczestników umiejętności strategicznego planowania i zarządzania sprzedażą w środowisku cyfrowym, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi oraz technik relacyjnych. Szkolenie ma również na celu wzmocnienie kompetencji osobistych sprzedawcy, niezbędnych do skutecznego działania online, utrzymywania długofalowych relacji z klientami i pracy w zmiennym, cyfrowym otoczeniu.

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

| Efekty uczenia się                                          | Kryteria weryfikacji                                                                                                  | Metoda walidacji |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Buduje i utrzymuje relacje z klientami w świecie cyfrowym   | Uwzględnia obsługę posprzedażową i strategię lojalnościową                                                            | Wywiad swobodny  |
|                                                             | Towarzyszy klientowi na każdym etapie procesu sprzedażowego                                                           | Wywiad swobodny  |
|                                                             | Organizuje własne działania sprzedażowe i rozwiązywania problemów z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi i metod.     | Test teoretyczny |
| Stosuje narzędzia analizy i planowania sprzedaży            | Formułuje cele sprzedażowe, które realizuje w przestrzeni internetowej z wykorzystaniem odpowiednich metod i narzędzi | Test teoretyczny |
| Rozwija refleksyjność i odporność psychiczną w pracy online | Proponuje i wprowadza automatyzację działań sprzedażowych                                                             | Test teoretyczny |
|                                                             | Analizuje własne błędy i wyciąga z nich wnioski                                                                       | Test teoretyczny |
|                                                             | Formułuje indywidualne plany rozwoju w oparciu o swoje zasoby i cele zawodowe.                                        | 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 45min. Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi. Przy modułach 3 godzinnych lub krótszych nie przewidujemy przerw.

### **Moduł 1: Świadome budowanie relacji i lojalności klientów online**

- *Cyfrowa ścieżka klienta – jak towarzyszyć klientowi na każdym etapie procesu*
- *Strategie utrzymania klienta – programy lojalnościowe, ekskluzywność, personalizacja*
- *Obsługa posprzedażowa i rekomendacje – jak zamieniać zadowolenie w kolejne zakupy*
- *Proaktywna komunikacja – jak utrzymać kontakt bez nachalności*

### **Moduł 2: Planowanie działań sprzedażowych – narzędzia i metody**

- *Metoda SMART – jak formułować cele sprzedażowe, które da się zrealizować*
- *Analiza SWOT – rozpoznanie swoich mocnych i słabych stron w kontekście działań online*
- *Matryca 5xWHY – jak identyfikować prawdziwe przyczyny problemów w sprzedaży*
- *Model Ishikawy – analiza barier w procesie sprzedażowym*

### **Moduł 3: Zarządzanie procesem sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych**

- *CRM w praktyce – jak segmentować klientów i zarządzać kontaktami*
- *Automatyzacja kontaktów – budowanie scenariuszy komunikacji (follow-up, przypomnienia, oferty)*
- *Narzędzia wspierające planowanie i organizację sprzedaży (np. Trello)*
- *Analiza skuteczności działań – co i jak mierzyć, by podejmować trafne decyzje*

### **Moduł 4: Rozwój osobisty sprzedawcy cyfrowego**

- *Refleksja nad własną postawą i stylem sprzedaży – autoanaliza i feedback*
- *Jak wyciągać wnioski z nieudanych transakcji – przekształcanie błędów w lekcje*
- *Kompetencje przyszłości w sprzedaży – jak się rozwijać w środowisku cyfrowym*
- *Odporność psychiczna w świecie online – higiena cyfrowa*

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: 9

| Przedmiot / temat zajęć                                                                     | Prowadzący                  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 9</b> Moduł 1:<br>Świadome budowanie relacji i lojalności klientów online - część I  | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 21-10-2025            | 17:00               | 19:00               | 02:00         |
| <b>2 z 9</b> Przerwa                                                                        | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 21-10-2025            | 19:00               | 19:15               | 00:15         |
| <b>3 z 9</b> Moduł 1:<br>Świadome budowanie relacji i lojalności klientów online - część II | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 21-10-2025            | 19:15               | 21:00               | 01:45         |
| <b>4 z 9</b> Moduł 2:<br>Planowanie działań sprzedażowych – narzędzia i metody - część I    | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 23-10-2025            | 17:00               | 19:00               | 02:00         |
| <b>5 z 9</b> Przerwa                                                                        | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 23-10-2025            | 19:00               | 19:15               | 00:15         |
| <b>6 z 9</b> Moduł 2:<br>Planowanie działań sprzedażowych – narzędzia i metody - część II   | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 23-10-2025            | 19:15               | 21:00               | 01:45         |
| <b>7 z 9</b> Moduł 3:<br>Zarządzanie procesem sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 28-10-2025            | 18:00               | 21:00               | 03:00         |
| <b>8 z 9</b> Moduł 4:<br>Rozwój osobisty sprzedawcy cyfrowego                               | Agnieszka Wojtowicz-Chałupa | 30-10-2025            | 18:00               | 20:45               | 02:45         |
| <b>9 z 9</b> Walidacja usługi - test teoretyczny online                                     | -                           | 30-10-2025            | 20:45               | 21:00               | 00:15         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 970,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 970,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 220,56 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 220,56 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