



Spatium

Development Group

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,9 / 5

5 900 ocen

Zarządzanie sobą w biznesie, czyli sprzedaż, organizacja i stres pod kontrolą - szkolenie

Numer usługi 2025/07/10/43841/2869727

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 07.01.2026 do 08.01.2026

3 700,00 PLN brutto

3 700,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych pracujących, nie pracujących, uczących się i właścicieli firm, które chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacje. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Zarządzanie sobą w biznesie, czyli sprzedaż, organizacja i stres pod kontrolą - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego zarządzania sobą w wymagającym środowisku zawodowym poprzez rozwój umiejętności sprzedażowych, efektywnego wykorzystania czasu oraz radzenia sobie ze stresem, co pozwala na zwiększenie efektywności, pewności siebie i osiągnięcie lepszych wyników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje kluczowe pojęcia związane z zarządzaniem sobą w czasie, stresem i sprzedażą.	- wymienia podstawowe pojęcia związane z zarządzaniem sobą, stresem i sprzedażą - opisuje mechanizmy powstawania stresu i jego wpływ na wyniki pracy - wskazuje strategie zarządzania swoją energią i produktywnością - rozróżnia techniki skutecznej sprzedaży - wymienia narzędzia planowania czasu oraz sposoby radzenia sobie z presją. - charakteryzuje etapy procesu sprzedaży oraz kluczowe techniki zamykania transakcji - wyjaśnia wpływ emocji i stresu na proces decyzyjny w sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje skuteczne techniki sprzedaży i zarządzania sobą.	- planuje i priorytetyzuje zadania zgodnie z metodami zarządzania czasem - dostosowuje styl komunikacji do różnych typów klientów i sytuacji - identyfikuje mechanizmy powstawania stresu i jego wpływ na organizm - wykorzystuje techniki negocjacyjne w procesie sprzedaży - trenuje skuteczne reagowanie na obiekty klientów i presję otoczenia - wykorzystuje techniki relaksacyjne w sytuacjach stresowych - buduje strategię długofalowego zarządzania stresem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zarządza swoją pracą i stresem w dynamicznym środowisku.	- reaguje na sytuacje stresowe i presję otoczenia - buduje i utrzymuje długoterminowe relacje z klientami - rozwija się w zakresie sprzedaży, zarządzania sobą i odporności na stres - ocenia swoje mocne i słabe strony w zakresie organizacji i radzenia sobie ze stresem - adaptuje się do dynamicznych warunków rynkowych i zmian w pracy	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?

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

Pre-test. Zjawiska towarzyszące procesowi sprzedaży

- pierwsze wrażenie – jak je nie zepsuć?
- efekt zamrożenia w podejmowaniu decyzji
- konto emocjonalne klienta

Jak przygotować się do rozmowy sprzedażowej?

- twoje nastawienie ma znaczenie
- wiara w produkt jako kluczowy czynnik

Typy osobowości a komunikacja

- jak rozumieją i komunikują się poszczególne typy osobowości

Trening zadawania pytań w sprzedaży

- jakie nawyki związane z zadawaniem pytań już posiadasz (eliminacja złych nawyków)
- jak poprzez pytania skłaniać klienta do przemyśleń nad rozwiązaniami, które mu proponujesz?
- trening unikania błędów w zadawaniu pytań?
- budowanie atmosfery pro sprzedażowej pytaniami
- pytania pozwalające zamykać transakcje

Odpowiedzialność sprzedawcy za komunikację dwukierunkową

- upewnij się, że jesteś słyszany
- parajęzyk – dźwięki emocji
- mówienie proaktywne

Twoje dzisiejsze wyzwania w zakresie zarządzania sobą i swoją energią w czasie

Test – jak dziś zarządzasz sobą w czasie?

Mity i fakty na temat czasu i energii

Zasady zarządzania sobą w czasie

Zarządzanie czasem a osobowość

Zrozumieć stres

- Czym jest stres?
- Jak powstaje stres?
- Indywidualny charakter stresu

Wykonanie testu i jego analiza

- Prezentacja i wypełnienie Profilu stresu
- Interpretacja wyników

Rozwój zasobów radzenia sobie ze stresem

- Sposoby radzenia sobie ze stresem
- Strategie krótko- i długofalowe

Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Szkolenie adresowane jest osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w zakresie niniejszego szkolenia. Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pre-test. Zjawiska towarzyszące procesowi sprzedaży. Jak przygotować się do rozmowy sprzedażowej?	Grzegorz Iwańczyk	07-01-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Grzegorz Iwańczyk	07-01-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Typy osobowości a komunikacja	Grzegorz Iwańczyk	07-01-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Grzegorz Iwańczyk	07-01-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Trening zadawania pytań w sprzedaży	Grzegorz Iwańczyk	07-01-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 15 Przerwa	Grzegorz Iwańczyk	07-01-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 15 Odpowiedzialność sprzedawcy za komunikację dwukierunkową	Grzegorz Iwańczyk	07-01-2026	15:15	16:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Twoje dzisiejsze wyzwania w zakresie zarządzania sobą i swoją energią w czasie. Test – jak dziś zarządzasz sobą w czasie? Mity i fakty na temat czasu i energii	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Zarządzanie czasem a osobowość. Zarządzanie czasem a osobowość. Zrozumieć stres	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Wykonanie testu i jego analiza	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 Przerwa	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 15 Rozwój zasobów radzenia sobie ze stresem	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	15:15	16:15	01:00
15 z 15 Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Grzegorz Iwańczyk	08-01-2026	16:15	16:30	00:15

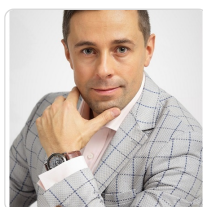
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Iwańczyk

Trener, coach, mentor, przedsiębiorca. Absolwent SGH na kierunku Stosunki Międzynarodowe oraz Project Manager na Politechnice Warszawskiej. W 2017 roku zdobył certyfikat International Prosperity Coach. Posiada certyfikat trenerski Sprzedaży Naturalnej, metodologii DISC, Dynamiki Stresu wg Persolog®, a także CEE Emotional Mindfulness Mastery. Przepracował kilkanaście lat w dużych firmach z branży medialno-telekomunikacyjnej, obejmując m.in. stanowisko konsultanta, trenera oraz menadżera średniego szczebla. Posiada ponad 12-letnie dośw. menedżerskie w zakresie budowania wysoko wydajnych zespołów, prowadzenia projektów obsługowo-sprzedażowych oraz podnoszenia jakości. Jako coach i doradca rozwoju osobistego posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. We wrześniu 2021 roku otrzymał w Warszawie tytuł Osobowości Roku w plebiscycie Medal Polskiej Przedsiębiorczości. Od ponad 20 lat wciela się w rolę trenera. Na salach szkoleniowych jako trener spędził już ponad 6000h. Stawia na praktyczność przekazywanej wiedzy oraz prezentowanych narzędzi. Od kilku lat prowadzi własny biznes w obszarze szkoleń, coachingu i mentoringu. Jest autorem książki: ZDALNIE STEROWANI-Jak sprawić, by rozwój osobisty przynosił realne zmiany w Twoim życiu? W ramach współpracy z czasopismami oraz portalami, stale publikuje artykuły z tematyki skutecznej komunikacji, osiągania celów, sprzedaży oraz równowagi życiowej. Email: iwanczyk.grzegorz@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.

- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350