

**Menadżer sprzedaży wraz z egzaminem certyfikującym**

Numer usługi 2025/10/13/10510/3074635

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

117,65 PLN brutto/h

117,65 PLN netto/h

ZAKŁAD
DOSKONALENIA
ZAWODOWEGO W
KATOWICACH

★★★★★ 4,6 / 5

1 587 ocen

📍 Żarki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 03.02.2026 do 06.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- pracowników działów sprzedaży, obsługi klienta oraz marketingu,
- obecnych i przyszłych menadżerów sprzedaży,
- przedsiębiorców i osób zarządzających zespołami handlowymi,
- osób chcących zdobyć lub rozwinąć kompetencje sprzedażowe i zarządcze w kontekście budowania relacji z klientami oraz skutecznego kierowania zespołem.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

20-01-2026

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

Celem kursu jest nabycie przez uczestników podstawowej wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznej sprzedaży bezpośredniej, rozpoznawania potrzeb klienta, efektywnej komunikacji sprzedażowej, obsługi klienta oraz zarządzania zasobami ludzkimi w kontekście pracy zespołowej i sprzedażowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje i analizuje potrzeby klienta.	Rozróżnia rodzaje potrzeb klientów.	Test teoretyczny
	Analizuje potrzeby na podstawie rozmowy lub opisu.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dopasowuje ofertę do potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje techniki sprzedaży dopasowane do etapu rozmowy handlowej.	Wymienia i opisuje etapy sprzedaży.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki właściwe dla każdego etapu.	Test teoretyczny
	Prowadzi rozmowę sprzedażową krok po kroku.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Monitoruje i ocenia proces sprzedaży.	Wyjaśnia znaczenie monitorowania procesu.	Test teoretyczny
	Opisuje metody i narzędzia kontroli.	Test teoretyczny
	Wymienia wskaźniki efektywności sprzedaży.	Test teoretyczny
Wykorzystuje zasady skutecznych negocjacji.	Wyjaśnia 7 zasad negocjacji.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje style negocjacyjne.	Test teoretyczny
	Dobiera techniki do sytuacji negocjacyjnej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zasady efektywnej komunikacji interpersonalnej.	Wymienia elementy i rodzaje komunikacji.	Wywiad swobodny
	Stosuje aktywne słuchanie.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Dopasowuje komunikat do typu rozmówcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Interpretuje podstawowe pojęcia z psychologii zarządzania i sprzedaży.	Rozróżnia podstawowe pojęcia z psychologii sprzedaży.	Test teoretyczny
	Wskazuje powiązania między psychologią a zarządzaniem.	Test teoretyczny
	Rozumie wpływ zachowań na skuteczność sprzedaży.	Wywiad swobodny
Stosuje podstawowe zasady zarządzania zasobami ludzkimi w kontekście sprzedaży.	Opisuje procesy zarządzania personelem.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje cele i funkcje zarządzania zasobami ludzkimi.	Test teoretyczny
	Identyfikuje wyzwania w pracy zespołowej.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Związek Zakładów Doskonalenia Zawodowego oddział w Warszawie-Krajowe Centrum Akredytacji(KCA)
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak

Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR Tak

Program

Lp.	Przedmiot	Temat zajęć	L. godzin zajęć teoretycznych	L. godzin zajęć ćwiczeniowych	L. godzin zajęć ogółem
1	Sprzedaż bezpośrednia	Definicja, przykłady Najlepsza strategia	2	0	2
2	Etapy sprzedaży	Etapy sprzedaży Rozbudowa etapów sprzedaży Krok po kroku do finalizacji sprzedaży	3	0	3
3	Kontrola procesów sprzedaży	Monitorowanie sprzedaży Metody i zasady kontroli	2	0	2
4	Negocjacje	7 zasad skutecznych negocjacji Pojęcia, style i techniki	1	0	1
5	Elementy komunikacji	Przebieg i elementy komunikacji Psychologia komunikacji, rodzaje	2	0	2
6	Wybrane zagadnienia z psychologii zarządzania	Wiedza z zakresu psychologii, marketingu i strategii Psychologia jako ważna dziedzina dla menadżerów i liderów sprzedaży	3	0	3
7	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Cele i metody zarządzania zasobami ludzkimi Wyzwania prawidłowo działającego przedsiębiorstwa Elementy procesu zarządzania	3	0	3
Razem:			16	0	16

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	117,65 PLN
Koszt osobogodziny netto	117,65 PLN
W tym koszt walidacji brutto	500,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	500,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	500,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	500,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Kiełkowicz

wykształcenie:
Studia licencjackie na kierunku: Socjologia w zakresie: Socjologii komunikowania społecznego w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej im. Wojciecha Korfatego w Katowicach.
Studia magisterskie na kierunku Socjologia specjalność Kierownictwo i przywództwo w społecznościach lokalnych w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej im. Wojciecha Korfatego w Katowicach.

Ukończył szereg kursów specjalistycznych, w których skład wchodziły takie szkolenia jak: zarządzanie zespołem, techniki komunikacji interpersonalnej, techniki marketingowe, techniki sprzedaży, przepisy o ochronie danych osobowych - RODO, zagadnienia z zakresu radzenia sobie w sytuacjach kryzysowych, przeciwdziałania reagowania na zachowania agresywne, techniki behawioralnego wpływania na osoby agresywne, interweniowania i wypalania agresji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów dydaktycznych, w tym:

- zeszyt,
- długopis,
- materiały szkoleniowe w formie drukowanej lub elektronicznej (prezentacje, skrypty, opracowania autorskie wykładowcy)

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem kursu może zostać każda osoba pełnoletnia zainteresowana tematyką kursu.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa obejmuje łącznie **17 godzin dydaktycznych**, w tym:

- **16 godzin** zajęć teoretycznych,
- **1 godzina** przeznaczona na **walidację**

Czas trwania jednej godziny dydaktycznej wynosi 45 minut.

Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi rozwojowej.

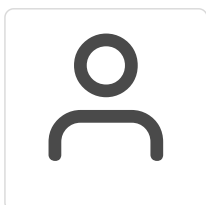
Adres

Żarki 2
42-310 Żarki
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Carmen Ceballos

E-mail c.ceballos@zdz.katowice.pl

Telefon (+48) 343 148 225