



Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży i obsługą klienta - szkolenie

Numer usługi 2026/04/03/203241/3463928

800,00 PLN brutto
800,00 PLN netto
66,67 PLN brutto/h
66,67 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Studia wiedzy
Bozhena Kuzminska

★★★★☆ 4,3 / 5

3 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 12:00 h
- 📅 09.05.2026 do 15.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa szkoleniowa skierowana jest do osób dorosłych planujących rozpoczęcie pracy na stanowisku przedstawiciela handlowego, a także do osób już pracujących w obszarze sprzedaży, które chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie technik sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji handlowej, negocjacji oraz wykorzystania narzędzi CRM w codziennej pracy. Szkolenie przeznaczone jest również dla osób poszukujących zatrudnienia, osób chcących podnieść swoje kwalifikacje zawodowe oraz osób zainteresowanych rozwojem kompetencji sprzedażowych i cyfrowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania i realizowania procesu sprzedaży, prowadzenia profesjonalnych rozmów handlowych z klientami, stosowania skutecznych technik sprzedaży i negocjacji, budowania oraz utrzymywania

relacji z klientami, a także obsługi klientów zgodnie ze standardami jakości.

Ponadto usługa przygotowuje do wykorzystywania narzędzi CRM w celu zarządzania kontaktami z klientami, monitorowania działań sprzedażowych, analizowania wyników oraz usprawniania procesów sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po zakończeniu szkolenia rozróżnia techniki sprzedaży oraz etapy procesu sprzedażowego	<ul style="list-style-type: none"> - min. 70% poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy (pytania zamknięte), - poprawne wskazanie co najmniej 3 technik sprzedażowych i 4 etapów procesu sprzedaży, - poprawne wyjaśnienie roli etapów procesu sprzedaży w zadaniu opisowym. 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
Uczestnik po zakończeniu szkolenia organizuje prezentacje produktów, planuje działania sprzedażowe oraz analizuje przebieg negocjacji	<ul style="list-style-type: none"> • przygotowanie planu prezentacji produktu zgodnego z założeniami zadania (min. 80% kryteriów spełnionych), • opracowanie planu działań sprzedażowych zawierającego co najmniej 3 elementy (cel, działania, narzędzia), • poprawna analiza studium przypadku (identyfikacja min. 2 błędów lub dobrych praktyk), • dobór min. 1 narzędzia cyfrowego adekwatnego do zadania. 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
<ul style="list-style-type: none"> • przygotowanie planu prezentacji produktu zgodnego z założeniami zadania (min. 80% kryteriów spełnionych), • opracowanie planu działań sprzedażowych zawierającego co najmniej 3 elementy (cel, działania, narzędzia), • poprawna analiza studium przypadku (identyfikacja min. 2 błędów lub dobrych praktyk), • dobór min. 1 narzędzia cyfrowego adekwatnego do zadania. 	<ul style="list-style-type: none"> • przygotowanie planu prezentacji produktu zgodnego z założeniami zadania (min. 80% kryteriów spełnionych), • opracowanie planu działań sprzedażowych zawierającego co najmniej 3 elementy (cel, działania, narzędzia), • poprawna analiza studium przypadku (identyfikacja min. 2 błędów lub dobrych praktyk), • dobór min. 1 narzędzia cyfrowego adekwatnego do zadania. 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Wywiad ustrukturyzowany</p>

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. - Prawo oświatowe (Dz.U. z 2024 r. poz. 737, z późn. zm.)

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Wechsler Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Wechsler Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Program

Program szkolenia

Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego (4 godz., 2 godz. praktyczne / 2 godz. teoretyczne)

- Wprowadzenie do sprzedaży i rola przedstawiciela handlowego
- Techniki sprzedaży i negocjacyjne
- Etapy procesu sprzedażowego
- Cyfrowe narzędzia wspierające sprzedaż (CRM, automatyzacja)
- Strategie zrównoważonego rozwoju w sprzedaży

Praktyczne zadania:

- Analiza studium przypadku: ocena skuteczności różnych technik sprzedaży
- Ćwiczenie: rozpisanie etapu procesu sprzedażowego dla przykładowego klienta
- Symulacja zastosowania CRM i narzędzi automatyzacji w scenariuszu sprzedażowym

Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych (4 godz., 2 godz. praktyczne / 2 godz. teoretyczne)

- Przygotowanie prezentacji produktów
- Organizacja planu działań sprzedażowych
- Monitorowanie i analiza negocjacji
- Wykorzystanie cyfrowych narzędzi w sprzedaży
- Zastosowanie strategii minimalizujących zużycie zasobów

Praktyczne zadania:

- Przygotowanie i przedstawienie prezentacji produktu dla fikcyjnego klienta
- Opracowanie planu działań sprzedażowych dla wybranego segmentu rynku
- Symulacja negocjacji w grupach z oceną trenera

Moduł 3: Budowanie relacji z klientem i obsługa klienta (4 godz., 2 godz. praktyczne / 1 godz. teoretyczna)

- Podstawy budowania relacji z klientem
- Profesjonalna obsługa klienta (przed, w trakcie i po sprzedaży)
- Rozwiązywanie problemów i sytuacji konfliktowych
- Narzędzia cyfrowe wspierające obsługę klienta
- Strategie zrównoważonego rozwoju w obsłudze klienta

Praktyczne zadania:

- Symulacja rozmowy z klientem (rozwiązywanie problemów i reklamacji)
- Case study: analiza sytuacji konfliktowej i propozycja rozwiązania
- Ćwiczenie: wdrożenie narzędzi cyfrowych do monitorowania kontaktów z klientami

Walidacja efektów uczenia się – egzamin końcowy (test + rozmowa ustna) (1 godz.)

Uwagi końcowe:

Walidacja efektów przeprowadzona w ostatni dzień szkolenia, w godzinach 19:00-20:00 przez podmiot zewnętrzny niezależny od Dostawcy Usług, co zapewnia rozdzielność funkcji.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest obecność na minimum 80% zajęć.

Forma zajęć: mieszana – wykłady teoretyczne + zajęcia praktyczne

Nabycie certyfikatu potwierdza nabycie kwalifikacji.

Usługa prowadzi do uzyskania kompetencji w zakresie sprzedaży i obsługi klienta, obejmujących planowanie i realizację procesu sprzedaży, prowadzenie rozmów handlowych, stosowanie technik sprzedaży i negocjacji, budowanie oraz utrzymywanie relacji z klientami, a także wykorzystywanie narzędzi CRM w codziennej pracy, zgodnie z dobrymi praktykami oraz standardami obsługi klienta i sprzedaży stosowanymi w środowisku biznesowym.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest:

- uzyskanie minimum 51% poprawnych odpowiedzi z testu
- pozytywna ocena wypowiedzi ustnej (wywiad)
- pozytywna ocena obserwacji w warunkach symulowanych

Certyfikat zawiera:

- dane uczestnika
- nazwę usługi
- datę realizacji
- zakres szkolenia
- efekty uczenia się
- informację o pozytywnym wyniku walidacji
- podpis osoby uprawnionej
- numer certyfikatu

Szkolenie trwa 12 godz. dydaktycznych.

Przerwy: 15 minut co 1 godz. 30 min zajęć, wliczone w czas kursu.

Materiały dydaktyczne: przygotowane przez prowadzącego (np. prezentacje, ćwiczenia, nagrania).

Sposób organizacji walidacji

Walidacja przeprowadzana jest przez wyznaczoną osobę niezależną od trenera prowadzącego szkolenie, co zapewnia rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia a procesem walidacji.

Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia w formie testu teoretycznego, wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Walidacja przeprowadzana jest przez podmiot zewnętrzny w stosunku do Dostawcy Usług, co zapewnia pełną rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia a procesem walidacji.

Wyniki walidacji przekazywane są uczestnikom w terminie do 2 dni roboczych od dnia przeprowadzenia walidacji.

Okres oczekiwania na wynik walidacji jest wliczony do czasu trwania usługi, a usługa uznaje się za zakończoną w dniu przekazania uczestnikom wyników walidacji.

Szkolenie realizowane jest w formule **zdalnej w czasie rzeczywistym**

Okres ważności linku: Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi. Link do szkolenia będzie przekazany do uczestników 3 dni przed szkoleniem oraz uzupełniony w karcie usługi.

Szkolenie będzie odbywać się na platformie MS TEAMS

<https://teams.microsoft.com/meet/392625178853875?p=Hh0mxiHkY8jRghKBmt>

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

Metodyka:

- warsztaty praktyczne,

- ćwiczenia indywidualne i zespołowe,
- analiza przypadków (case study)

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego	Bozhena Kuzminska	11-05-2026	17:00	18:30	01:30
2 z 9 Przerwa	Bozhena Kuzminska	11-05-2026	18:30	18:45	00:15
3 z 9 Moduł 1: Rozróżnianie technik sprzedaży i etapów procesu sprzedażowego	Bozhena Kuzminska	11-05-2026	18:45	20:00	01:15
4 z 9 Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych	Bozhena Kuzminska	12-05-2026	17:00	18:30	01:30
5 z 9 Przerwa	Bozhena Kuzminska	12-05-2026	18:30	18:45	00:15
6 z 9 Moduł 2: Organizacja prezentacji produktów i działań sprzedażowych	Bozhena Kuzminska	12-05-2026	18:45	20:00	01:15
7 z 9 Moduł 3: Budowanie relacji z klientem i obsługa klienta	Bozhena Kuzminska	13-05-2026	17:00	18:30	01:30
8 z 9 Moduł 3: Budowanie relacji z klientem i obsługa klienta	Bozhena Kuzminska	13-05-2026	18:45	19:15	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 9 Walidacja efektów uczenia się – egzamin końcowy (test + rozmowa ustna)	-	13-05-2026	19:15	20:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	66,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	66,67 PLN
W tym koszt walidacji brutto	200,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bozhena Kuzminska

Bozhena Kuzminska posiada ponad 10 lat doświadczenia w marketingu i sprzedaży oraz prowadzeniu szkoleń praktycznych dla dorosłych. Specjalizuje się w efektywnej sprzedaży, budowaniu relacji z klientem oraz wykorzystywaniu nowoczesnych narzędzi cyfrowych w codziennej pracy handlowca.

Prowadziła ponad 800 godzin szkoleń oraz 120 godzin indywidualnych konsultacji rozwojowych i

doradztwa edukacyjnego, w których uczestnicy zdobywali praktyczne umiejętności w zakresie komunikacji z klientem, obsługi zamówień, prezentacji oferty oraz zamykania sprzedaży. Jej zajęcia łączą teorię z ćwiczeniami i scenariuszami sprzedażowymi, dzięki czemu uczestnicy kursu „Przedstawiciel handlowy z elementami sprzedaży i obsługą klienta” zyskują realne kompetencje gotowe do zastosowania w pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne, skrypty szkoleniowe, prezentacje.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

Do udziału w szkoleniu wymagany jest dostęp do urządzenia (komputer, laptop, tablet lub smartfon) z dostępem do Internetu oraz aktualną przeglądarką internetową.

Minimalne wymagania systemowe:

- iOS: iOS 11 lub nowszy
- Android: Android 5.0 lub nowszy
- Windows: Windows 10 lub nowszy
- macOS: macOS 10.13 lub nowszy

Przeglądarka internetowa:

- aktualna wersja: Chrome, Edge, Firefox lub Safari
- *(Internet Explorer 11 nie jest rekomendowany)*

Połączenie internetowe:

Wymagane jest stabilne połączenie internetowe (przewodowe lub bezprzewodowe: 3G, 4G, LTE), o minimalnych parametrach:

- dla jakości HD 720p: min. 1,5 Mb/s (wysyłanie i odbieranie)
- dla jakości Full HD 1080p: min. 3 Mb/s (wysyłanie i odbieranie)

Platforma szkoleniowa:

Szkolenie realizowane będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy:

- MS Teams lub
- Google Meet

Dostęp do szkolenia:

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom najpóźniej 3 dni przed rozpoczęciem usługi oraz udostępniony w karcie usługi.

Link będzie aktywny w dniach i godzinach zgodnych z harmonogramem szkolenia.

Połączenie internetowe: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

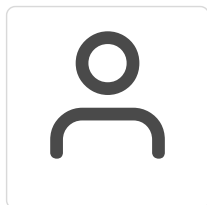
Okres ważności linku: Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

Uczestnik powinien posiadać włączoną kamerę i mikrofon umożliwiające aktywny udział w zajęciach.

Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym odbędą się na platformie Teams

<https://teams.microsoft.com/meet/392625178853875?p=Hh0mxiHkY8jRghKBmt>

Kontakt



BOZHENA KUZMINSKA

E-mail bozhenpk@gmail.com

Telefon (+48) 780 516 127