



K8 Katarzyna
Wojtasińska

★★★★★ 5,0 / 5

1 308 ocen

Skuteczna sprzedaż od A do Z – budowanie relacji i nowoczesne techniki handlowe w sektorze MŚP.

Numer usługi 2026/06/01/30856/3600945

📍 Gliwice

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 29.08.2026 do 30.08.2026

5 535,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

345,94 PLN brutto/h

281,25 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do pracowników oraz właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), w tym: • Przedstawicieli handlowych i pracowników działów sprzedaży. • Osób odpowiedzialnych za obsługę klienta w punktach stacjonarnych oraz sklepach internetowych. • Specjalistów z branży usługowej i beauty (kosmetolodzy, fryzjerzy). • Osób przygotowujących się do pracy w obszarze profesjonalnej sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	28-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Usługa "Skuteczna sprzedaż od A do Z" przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia procesów sprzedażowych, budowania trwałych relacji z klientem oraz efektywnego stosowania zaawansowanych technik

negocjacyjnych i komunikacyjnych w codziennej praktyce biznesowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Definiuje etapy procesu sprzedaży oraz identyfikuje typy osobowości klientów.	Wymienia min. 5 etapów sprzedaży i 4 typy kolorystyczne klienta.	Test teoretyczny
Rozpoznaje różnice między cechą, zaletą a korzyścią w prezentacji oferty. Umiejętności/Doświadczenie: Stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań w celu zbadania potrzeb.	Wyjaśnia schemat budowy języka korzyści na wybranym przykładzie. Formułuje 5 pytań otwartych diagnozujących potrzeby klienta.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Neutralizuje obiekcje klienta, używając metod asertywnych.	Przeprowadza symulację rozmowy, w której zbija 2 trudne obiekcje.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kompetencje społeczne: Wykazuje postawę zorientowaną na budowanie długofalowej relacji z klientem.	Prezentuje rozwiązanie problemu klienta, dbając o standardy etyczne.	Prezentacja
Zarządza emocjami w trudnych sytuacjach sprzedażowych.	Zachowuje spokój i profesjonalizm podczas odgrywanej scenki z "trudnym klientem".	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

MY PERSONALITY SKILLS

Program

Szkolenie prowadzone jest w godzinach zegarowych, przerwy wliczone są w czas trwania usługi, oraz szkolenie prowadzone jest w małej grupie. Osoba uczestnicząca w szkoleniu nie musi posiadać doświadczenia, gdyż prowadzący przekaze całą niezbędną wiedzę na szkoleniu.

Podział godzinowy: Teoria 5h / Praktyka 11h (Łącznie: 16h) / 1 h Walidacja

Dzień 1 (8h): Fundamenty i psychologia sprzedaży

- Moduł 1: Autoprezentacja i odkrywanie potencjału sprzedawcy.
- Moduł 2: Komunikacja werbalna i niewerbalna w budowaniu relacji.
- Moduł 3: Analiza potrzeb klienta i techniki aktywnego słuchania.
- Moduł 4: Typologia kolorystyczna klientów (metoda diagnozy stylu zakupu).

Dzień 2 (8h): Warsztat technik sprzedaży i radzenia sobie z trudnościami

- Moduł 5: Konstruowanie argumentacji w "języku korzyści" (model FAB).
- Moduł 6: Katalog obiekcji klienta i metody ich neutralizacji.
- Moduł 7: Techniki finalizacji sprzedaży (domykanie transakcji).
- Moduł 8: Symulacje sprzedażowe (role-play) i feedback trenera.

Szkolenie ma charakter warsztatowy (ponad 70% czasu to praktyka). Wykorzystywane metody to:

- Ćwiczenia indywidualne i grupowe.
- Analiza studiów przypadku (case studies).
- Scenki sprzedażowe z nagrywaniem i analizą materiału (opcjonalnie).
- Dyskusje moderowane oraz burza mózgów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1	Zajęcia	Anna Hetman	29-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	29-08-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Moduł 2	Zajęcia	Anna Hetman	29-08-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 -	Przerwa	-	29-08-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 15 Moduł 3	Zajęcia	Anna Hetman	29-08-2026	13:30	15:30	02:00
6 z 15 -	Przerwa	-	29-08-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Moduł 4	Zajęcia	Anna Hetman	29-08-2026	15:45	17:00	01:15
8 z 15 Moduł 5	Zajęcia	Anna Hetman	30-08-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	30-08-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Moduł 6	Zajęcia	Anna Hetman	30-08-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 -	Przerwa	-	30-08-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 15 Moduł 7	Zajęcia	Anna Hetman	30-08-2026	13:30	15:30	02:00
13 z 15 -	Przerwa	-	30-08-2026	15:30	15:45	00:15
14 z 15 Moduł 8	Zajęcia	Anna Hetman	30-08-2026	15:45	16:30	00:45
15 z 15 -	Walidacja	-	30-08-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	345,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	281,25 PLN
W tym koszt walidacji brutto	153,75 PLN
W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Hetman

Ekspertka z ponad 15-letnim stażem zawodowym w obszarze przywództwa, zarządzania zespołami oraz budowania efektywności osobistej w biznesie. Licencjonowany Chief Wellbeing Officer oraz trener zintegrowanych modeli przywództwa. Swoje doświadczenie praktyczne zdobywała wspierając liderów i kadrę menedżerską w procesach transformacji, zarządzania zmianą oraz rozwijania odporności psychicznej jako kluczowej kompetencji biznesowej.

Od ponad 7 lat czynnie realizuje usługi rozwojowe (szkolenia, coaching, warsztaty) dla sektora MŚP

oraz korporacyjnego. Specjalizuje się w metodologii opartej na psychologii biznesu, pomagając uczestnikom rozwijać:

- Kompetencje menedżerskie i przywódcze: budowanie autorytetu, delegowanie i egzekwowanie zadań.
- Odporność psychiczną (Mental Toughness): wdrażanie narzędzi zwiększających skuteczność działania pod presją.
- Zintegrowane modele przywództwa: łączenie skuteczności operacyjnej z dobrostanem (wellbeing) zespołu.
- Samoświadomość lidera: techniki budowania spokoju i stabilności w dynamicznym środowisku pracy.

Jej warsztaty charakteryzują się wysokim poziomem interaktywności (metodyka warsztatowa) oraz wykorzystaniem sprawdzonych narzędzi diagnostycznych. Posiada bogate portfolio zrealizowanych projektów szkoleniowych, potwierdzone wysokimi ocenami w systemie ewaluacji usług rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Wymogi:** Brak specjalistycznych wymagań. Zapewniamy materiały szkoleniowe, notesy i dostęp do flipchartów.
- **Zaliczenie:** Obecność na min. 80% zajęć oraz pozytywny wynik testu wiedzy lub ocena trenera na podstawie obserwacji podczas ćwiczeń praktycznych.

Informacje dodatkowe

szkolenie jest zwolnione z podatku VAT na podstawie Par3. ust.1 pkt14 w rozporządzeniu MF z dnia 20.12.2013r.

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 1A/2
44-100 Gliwice
woj. śląskie

K8 Studio

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Wojtasińska

E-mail biuro@k8studio.pl

Telefon (+48) 795 937 513