



Mistrzostwo Efektywności Sprzedażowej

Numer usługi 2026/06/19/33629/3636842

4 428,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

276,75 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacza-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

228 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 13.07.2026 do 14.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

🎯 1. Handlowcy, Sprzedawcy i Doradcy Klienta (B2B oraz B2C)

Dla tych, którzy mają już dość „odbijania się od ściany”, ciągłego słyszenia „muszę to przemyśleć” lub „za drogo”.

- **Zyskasz:** Praktyczną apteczkę z gotowymi narzędziami (od badania potrzeb metodą lekarską, przez zaawansowaną argumentację językiem korzyści, po 11 twardych technik zamykania sprzedaży). Dowiesz się, jak czytać klienta jak otwartą księgę i jak kontrolować własne emocje, gdy dopada Cię spadek motywacji.

📈 2. Managerowie Sprzedaży i Dyrektorzy Handlowi

Dla liderów, którzy odpowiadają za wyniki zespołów, planują strategię i szukają sposobu na podniesienie konwersji bez konieczności ciągłego obniżania marży.

- **Zyskasz:** Gotowy system edukacji swoich ludzi. Zrozumiesz, jak przełożyć „statystykę sprzedaży” na codzienne, mierzalne nawyki zespołu oraz jak mentalnie przestawić handlowców z pozycji „narzekaczy na rynek” na pozycję „kreatorów rozwiązań”.

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

18

Data zakończenia rekrutacji

12-07-2026

Cel

Cel edukacyjny

CEL EDUKACYJNY SZKOLENIA

Głównym celem szkolenia jest wykształcenie u uczestników postawy doradcy-eksperta (tzw. „Sprzedawcy-Lekarza”) oraz wyposażenie ich w zaawansowane, poparte badaniami psychologicznymi kompetencje z zakresu automotywacji, komunikacji interpersonalnej, czytania mowy ciała oraz perswazji językowej, które bezpośrednio przełożą się na wzrost wskaźnika konwersji (skuteczności) zamykania sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po zakończeniu szkolenia uczestnik osiąga następujące rezultaty:</p> <p>1. W ZAKRESIE WIEDZY (Uczestnik wie i rozumie): Jakie mechanizmy psychologiczne, błędy poznawcze i emocje sterują decyzjami zakupowymi klienta. Jak budować profesjonalną strukturę rozmowy handlowej: od pierwszego wrażenia do finału transakcji. Z jakich narzędzi językowych (w tym struktury PFK i storytellingu) oraz technik zamykania sprzedaży korzystać w zależności od typu klienta. Jak przekonania i postawa mentalna wpływają na codzienną motywację oraz statystykę wyników.</p> <p>2. W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI (Uczestnik potrafi): Błyskawicznie budować zaufanie (raport) i celowo zarządzać własną mową ciała w kontakcie z klientem. Prowadzić precyzyjną diagnozę potrzeb metodą „Sprzedawcy-Lekarza” za pomocą celowych pytań. Prezentować ofertę językiem korzyści i wizji, skutecznie zbijając obiekcje oraz opór klienta. Rozpoznawać niewerbalne sygnały zakupu i płynnie przechodzić do domykania sprzedaży przy użyciu 11 poznanych technik. Świadomie planować i monitorować swoją codzienną aktywność sprzedażową.</p> <p>3. W ZAKRESIE KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH (Uczestnik prezentuje postawę): Proaktywną i odpowiedzialną – zamienia narzekanie na rynek na szukanie rozwiązań i automotywację. Partnerską i empatyczną – buduje długofalowe relacje z klientem oparte na zaufaniu, a nie na presji („wciskaniu”). Konsekwentną i odporną na odmowę – rozumie, że sprzedaż to proces statystyczny, co zwiększa jego odporność na stres.</p>	<p>Uczestnik udowodni nabycie umiejętności, jeżeli podczas scenek biznesowych i symulacji: Przygotuje i przeprowadzi min. 5-minutową sekwencję badania potrzeb klienta, używając lejka pytań (otwartych, pogłębiających, naprowadzających) bez przedwczesnego oferowania produktu. Sformułuje min. 3 argumenty sprzedażowe dla wybranego produktu/usługi, posługując się czystym językiem korzyści dopasowanym do zdiagnozowanego profilu klienta. Zastosuje w praktyce technikę "przełamania barier" (np. przekazanie rekwizytu/katalogu) w sytuacji, gdy symulowany klient przyjmuje zamkniętą postawę ciała. Wartość weryfikowana: Jakość relacji (Miernik: Skala zaufania): Po ćwiczeniu „klient” ocenia na skali 1–5, w jakim stopniu odbiera rozmówcę (wynik min. 4/5 jest warunkiem zaliczenia).</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. „WEJDŹ NA PODIUM” - SPRZEDAWANIE TO NIE WCISKANIE. HANDLOWIEC W XXI WIEKU – O CZYM POWINIEN PAMIĘTAĆ...

- ▶ Budowanie pozytywnych relacji w kontakcie z Klientem – nastawienie, elastyczność, motywacja, umiejętności i postawa.
- ▶ Najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej sprzedaży.
- ▶ Rola obsługi klienta a konkurencyjność i pozycja firmy na rynku.
- ▶ Wynik sprzedażowy a systematyka i konsekwencja własnych działań.
- ▶ Praca nad relacją poprzez zaspokajanie potrzeb, przewyższając oczekiwania Klienta.
- ▶ Bazowe elementy procesu sprzedażowego.
- ▶ „Sprzedaż to statystyka” - świadomość działań, jakie codziennie muszą wykonać.

2. BY CHCIAŁO MI SIĘ CHCIEĆ - ROLA NASZEJ AUTOMOTYWACJI I JEJ WPŁYW NA PRACĘ.

- ▶ Zmiany zaczynamy od... siebie! - podejmowanie wyzwań i inicjatywy w działaniu.
- ▶ Zmiana nastawienia, stereotypów i przekonań - kluczem do zwiększenia sprzedaży.
- ▶ Mistrzowie narzekania... a sukcesy w sprzedaży.
- ▶ Przepis na SUKCES – czego nam potrzeba, by realizować cele sprzedażowe?
- ▶ Rola i znaczenie empatii w biznesie (wyniki najnowszych badań).
- ▶ Motywowanie siebie do zmian - główne czynniki i zasady budowania automotywności.
- ▶ Rola optymizmu i metody wzbogacania własnego potencjału.
- ▶ Błędy myślowe, jakim ulegamy.
- ▶ Przekonania (nt. firmy, handlu, klientów, zmieniającego się rynku): motywujące i ograniczające - analiza ich wpływu na pracę i rozwój sprzedawców.
- ▶ Zaplanuj swój wynik: „Niepowodzenie w planowaniu to planowanie niepowodzenia”. Jak osiągać więcej w sprzedaży?

3. „SPRZEDAWCA-LEKARZ” – ZANIM WYSTAWISZ DIAGNOZĘ, NAJPIERW „ZBADAJ” KLIENTA. KIEROWANIE ROZMOWĄ POPRZEZ ZADAWANIE PYTAŃ.

- ▶ Sztuka zadawania właściwych i celowych pytań jako skuteczne narzędzie zbierania informacji.
- ▶ Rodzaje pytań możliwych do zastosowania w procesie sprzedaży.

- ▶ Korzyści z zadawania pytań (dla klienta i sprzedawcy).
- ▶ Metody prowadzenia rozmowy poprzez zadawanie pytań.
- ▶ Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.

4. SPRZEDAŻOWA GRA SŁÓW, CZYLI WERBALNE TECHNIKI WPŁYWU W PROCESIE ROZMOWY Z KLIENTEM.

- ▶ Język korzyści a język problemów.
- ▶ Eliminacja języka egocentrycznego i słów osłabiających wypowiedź.
- ▶ Perswazja poprzez słowo.
- ▶ Techniki zmiany minusów na plusy.
- ▶ Język wizji i kreowania potrzeb.
- ▶ Skuteczna argumentacja.
- ▶ Zasada: PFK.
- ▶ Zasady argumentowania – metody przedstawiania argumentów.
- ▶ Pułapki w argumentacji.
- ▶ Budowanie właściwego wizerunku poprzez celowy dobór słów.
- ▶ Wykorzystywanie informacji zebranych na etapie badania potrzeb do prezentacji oferty spełniającej oczekiwania klientów.
- ▶ Argumenty logiczne i korzyści płynące z posiadania produktu/usługi.
- ▶ Argumenty emocjonalne budowane w oparciu o wartości, potrzeby, obawy, lęki.
- ▶ Jak sprawić, by klient chciał współpracować właśnie ze mną i moją firmą?
- ▶ Storytelling i jego skuteczność w XXIw.

5. JAK CIĘ WIDZĄ... TAK CIĘ... CZYLI MOWA CIAŁA W KONTAKCIE Z KLIENTEM A EFEKTYWNE ZAMYKANIE SPRZEDAŻY.

- ▶ Jak czytanie mowy ciała wpływa na sukces sprzedaży?
- ▶ Pierwsze i ostatnie wrażenie – kłamra rozmowy.
- ▶ Nuanse komunikacji niewerbalnej: kontakt wzrokowy, postawa, gestykulacja, dystans interpersonalny, mimika, naturalność uśmiechu.
- ▶ Technika „wysyłania” klientowi korzystnego komunikatu niewerbalnego.
- ▶ Niewerbalne techniki radzenia sobie z oporem klientów.
- ▶ Zachowania wzbudzające zaufanie oraz zachowania odbierane negatywnie.
- ▶ Obserwuj uważnie, a dowiesz się, kiedy zamknąć sprzedaż.

6. „OSTATNI KLAPS”, CZYLI SKUTECZNE TECHNIKI ZAMKNIĘCIA SPRZEDAŻY.

- ▶ Nie pozwól klientowi „uciec”...
- ▶ Technika P. K.
- ▶ Zamknięcie bezpośrednio/zobowiązanie.
- ▶ Technika niedostępności.
- ▶ Zamknięcie alternatywne.
- ▶ Technika ograniczonego wyboru.
- ▶ Zamknięcie zapraszające.

- ▶ „Na szczeniaczka”.
- ▶ 3 Y.
- ▶ Wóz albo przewóz.
- ▶ Zamknięcie drugorzędne.
- ▶ Technika Bena Franklina.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 1 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	13-07-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	13-07-2026	10:15	10:30	00:15
3 z 15 2 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	13-07-2026	10:30	12:30	02:00
4 z 15 -	Przerwa	-	13-07-2026	12:30	12:45	00:15
5 z 15 4 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	13-07-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	13-07-2026	14:15	14:45	00:30
7 z 15 5 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	13-07-2026	14:45	16:15	01:30
8 z 15 1 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	14-07-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	14-07-2026	10:15	10:30	00:15
10 z 15 2 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	14-07-2026	10:30	12:30	02:00
11 z 15 -	Przerwa	-	14-07-2026	12:30	12:45	00:15
12 z 15 4 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	14-07-2026	12:45	14:15	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	14-07-2026	14:15	14:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 5 moduł	Zajęcia	Mariusz Błaszczuk	14-07-2026	14:45	15:55	01:10
15 z 15 -	Walidacja	Mariusz Błaszczuk	14-07-2026	15:55	16:15	00:20

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:40
w tym suma godzin walidacji	00:20
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	4 428,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Błaszczuk

Dyrektor merytoryczny Brian Tracy Polska. Doświadczony, certyfikowany trener biznesu z kilkunastoletnim doświadczeniem, dyplomowany coach, psycholog, wykładowca uczelni wyższych oraz praktyk biznesu. Certyfikowany praktyk „Kodu emocji”.

Współtwórczyni książki „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydała m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy.

Współautorka książki Sięgaj dalej dedykowanej dla handlowców, trenerów i coachów, a także autorka licznych publikacji branżowych (np. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysy Biznesu”).

Międzynarodowy, akredytowany trener Brian Tracy International (Master Class Business Trainer).

Występowała na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy, Mateusz Grzesiak czy Jacek Walkiewicz.

Autorka innowacyjnych metod i narzędzi menedżerskich oraz sprzedażowych.

Pracuje m.in. z zarządami firm, średnią i wyższą kadrą menedżerską, przedsiębiorcami, specjalistami, handlowcami oraz tysiącami osób zainteresowanymi swoim rozwojem.

Twórca projektów i programów rozwojowych, podnoszących wzrost sprzedaży i efektywności pracy u wielu klientów korporacyjnych.

Jest wykładowcą w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (SWPS)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Co uczestnicy otrzymają w ramach szkolenia?

Na zajęciach pojawi się pakiet narzędziowy, który sprawi, że wiedza nie zostanie w wirtualnej sali szkoleniowej, ale „pójdzie” z pracownikiem do biura:

1. "Niezbędnik Lidera" (Workbook):

- Podręcznik z teorią dodatkową w pigułce.

2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów

3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

- Wnioski z ćwiczeń dotyczących mowy ciała i tonacji głosu – uczestnik dowie się, co powinien skorygować w swojej autoprezentacji.

4. Dostęp do „Banku Rozwiązań Konfliktów - stworzonego na zajęciach”:

- Zbiór opracowanych podczas warsztatu rozwiązań dla realnych problemów (case studies), z którymi borykają się uczestnicy w swojej codziennej pracy.

5. Certyfikat:

- Dokument potwierdzający nabycie praktycznych umiejętności z zakresu budowania zespołu, motywowania i asertywności.

Informacje dodatkowe

KORZYŚCI DLA HANDLOWCA (Co z tego będę miał?)

- **Większe i łatwiejsze zarobki:** Skuteczniejsze zamykanie tematów to prosty krok do wyższych prowizji i realizacji planów z nawiązką.
- **Koniec z poczuciem „wciskania”:** Nauczysz się sprzedawać w sposób partnerski, elegancki i psychologiczny – klient sam zechce od Ciebie kupić po dobrej diagnozie potrzeb.
- **Większa pewność siebie i odporność na „NIE”:** Zrozumienie mechanizmów psychologicznych i statystyki w sprzedaży zdejmie z Ciebie stres związany z odmową klienta.
- **Gotowa „apteczka narzędziowa”:** Dostajesz czystą praktykę – zwroty, pytania i techniki, które możesz wdrożyć w rozmowie z klientem już następnego dnia po szkoleniu.
- **Wysoka automotywacja i mniej frustracji:** Dowiesz się, jak kontrolować swoje wewnętrzne przekonania i nie wpadać w pułapkę „narzekania na rynek”, dzięki czemu zachowasz wysoką energię przez cały dzień.

Warunki techniczne

Zoom

Kontakt



Patrycja Korpacka-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpacka.pl

Telefon (+48) 502 517 417