



## "Akademia Handlowca - kluczowe elementy efektywności w sprzedaży "

Numer usługi 2025/02/04/16236/2540029

6 900,00 PLN brutto

6 900,00 PLN netto

164,29 PLN brutto/h

164,29 PLN netto/h

BIURO

RACHUNKOWE

BIUREX SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA



📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 18.04.2025 do 30.05.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa: "Akademia Handlowca - kluczowe elementy efektywności w sprzedaży " kierowana jest do przedsiębiorców, przedstawicieli handlowych, agentów ubezpieczeniowych, sprzedawców oraz wszystkich pracowników mających stały kontakt z klientem, którzy dzięki umiejętności właściwej komunikacji będą skutecznie prowadzić rozmowy handlowe i w konsekwencji zwiększać skuteczność sprzedaży.</p> <p>Usługa skierowana do uczestników wielu projektów w tym do projektu dla osób indywidualnych oraz przedsiębiorców w projekcie Buduj swój Rozwój - Baza Usług Rozwojowych, Pracownik kapitałem firmy. Postaw na jego rozwój z Bazą Usług Rozwojowych oraz Projektu Kierunek – Rozwój.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	42
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa: "Akademia Handlowca - kluczowe elementy efektywności w sprzedaży" przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia rozmów handlowych. Podczas szkolenia uczestnik zdobędzie umiejętność identyfikacji typu klienta i jego potrzeb oraz wartości, którymi kieruje się w swoich wyborach i decyzjach. Podczas szkolenia uczestnicy zostaną przygotowani również do tworzenia planów krótko i długoterminowych, zarządzania celami, pracy pod presją czasu oraz właściwej komunikacji.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje sztukę komunikacji i relacji interpersonalnej na podstawie typologii osobowości	Opisuje metody budowania relacji na podstawie poznanych modeli komunikacji, typów osobowości oraz czynników mających wpływ na komunikację	Wywiad swobodny
		Prezentacja
Posługuje się wiedzą w zakresie etapów rozmowy i budowania relacji z klientem	Prezentuje scenariusz "rozmowy handlowej" w oparciu o zidentyfikowane potrzeby klienta	Wywiad swobodny
		Prezentacja
Charakteryzuje elementy zarządzania sobą w czasie i zarządzania przez cele	Opisuje narzędzia niezbędne do zarządzania	Wywiad swobodny
		Wywiad swobodny
Posługuje się wiedzą w zakresie przeprowadzania skutecznych telefonicznych rozmów handlowych	Charakteryzuje czynniki mające wpływ na skuteczność telefonicznej rozmowy handlowej	Wywiad swobodny
Stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Dobiera odpowiedni styl komunikacji , komunikuje się w sposób zwięzły, jasny , przystępny, kulturalny	Wywiad swobodny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument zawiera opis efektów uczenia się, których osiągnięcie zostało potwierdzone w wyniku przeprowadzonej walidacji, a opis uzyskanych kompetencji zawarty jest w załączniku do zaświadczenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument zawiera informację, że przeprowadzona walidacja została dokonana w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Dokument zawiera informację, że została zachowana rozdzielność funkcji pomiędzy procesami kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Dzień I

SZTUKA KOMUNIKACJI I RELACJI INTERPERSONALNEJ NA PODSTAWIE TYPOLOGII OSOBOWOŚCI.

- Model komunikacji Alberta Mehrabiana i co z niego wynika.
- Komunikacja niewerbalna – dlaczego warto się jej uczyć?
- Nasza przestrzeń - Cztery strefy Edwarda Halla.
- Arkana głosu - siła, barwa, artykulacja, dykcja, frazowanie i intonacja.
- Oddech - klucz do pokonania stresu.
- Jak rozpoznawać typy osobowości?
- Używanie i stosowanie typologii osobowości w budowaniu relacji.
- Jak się komunikować, aby być zrozumianym.
- Typologia osobowości „Kolorowi ludzie”, jak główny czynnik komunikacji interpersonalnej.

Dzień II

TIPOLOGIA OSOBOWOŚCI JAKO FUNDAMENT ETAPÓW ROZMOWY I BUDOWANIA RELACJI Z KLIENTEM.

- Otwarcie rozmowy „handlowej”.
- Komunikowanie się, porozumiewanie i budowanie relacji.
- Identyfikacja typu klienta – Typologia Kolorowych Ludzi.
- Identyfikacja potrzeb klienta.
- Przedstawienie oferty.
- Radzenie sobie z obiekcjami.
- Zamykanie sprzedaży.

Dzień III

ZARZĄDZANIE W CZASIE, ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE.

- Analiza czasu, jak wygląda nasz dzień?
- Wytyczne priorytetów i celów- zasada Pareto, reguła ABC, matryca Eisenhowera, SWOT.
- SMART – KOMAR jako kluczowe narzędzie do wyznaczanie celów krótko i długoterminowych.
- Mind Mapping, Burza Mózgów.
- Narzędzia do zarządzania.

Dzień IV

## MYSŁĘ JAK MÓJ KLIENT, DLACZEGO KLIENCI KUPUJĄ.

- Kim jestem dla mojego klienta.
- Świat mojego klienta, czy go znam?
- Model wyników klienta A-B-C.
- Wartości motywujące klienta do współpracy, zakupu.

### Dzień V

## STRUKTURA ZŁEJ I DOBREJ ROZMOWY TELEFONICZNEJ.

- Najczęstsze błędy w rozmowie telefonicznej.
- Myślę, jak handlowiec: przesada, zbyt ni entuzjazm, ogólniki, egocentryzm.
- Bariery fizyczne w słuchaniu.
- Nowomowa, unikanie odpowiedzi, kłamstwo, brak orientacji w sprawie.
- Rodzaje rozmów telefonicznych.
- Przedstawienie się: można inaczej.
- Po co dzwoniemy: łączenie z osobą, łączenie z działem, łączenie w sprawie, zostawiania wiadomości, co ustalamy?
- Jakość mówienia: dykcja, głośność, szybkość.

### Dzień VI

## TELEMARKETING- SPECYFIKA KONTAKTU Z KLIENTEM, WARSZTAT PRACY TELEMARKETERA.

- Rozmowa telefoniczna, a wizyta handlowa.
- Rozmowa telefoniczna, a inne nośniki reklamy.
- Personalizacja, kontrolowanie, efektywność.
- Materiały informacyjne o firmie: do rozmowy, do wysyłki.
- Materiały informacyjne o sprawie: do rozmowy, do wysyłki.
- Dobra baza danych: cechy i zasady budowania, prowadzenia i aktualizowania.
- Kwalifikowanie klienta na kandydata.
- Cykl zakupów.
- Planowanie, ustalanie celu rozmów, dyscyplina.

# 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	6 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	164,29 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Paweł Sutowicz

Trener biznesu, coach ICF – International Coach Federation, trener mentalny sportowców, handlowiec, właściciel Centrum Szkoleń i Coachingu.

Konsultant psychoterapii pozytywnej z międzynarodową akredytacją WAPP.

Certyfikowany konsultant DISC D3 – (Certified Behavioral Consultant) oraz Konsultant Talent Reflect.

Posiada 11 lat doświadczenia coachingowego i trenerskiego.

Specjalizacja trenerska: warsztaty sprzedażowe i szefowskie, komunikacja w firmie, obsługa klientów, coaching, trening mentalny dla sportowców.

Ukończył Studium profesjonalnego coacha NOVO – kurs zaawansowany PCC (Professional Certified Coach program – International Coach Federation). Studium Zawodowe Coacha Biznesu NOVO – akredytacja: ACTP Accredited Coaching Training Program-International Coach Federation.

Certyfikowany trener Akademii Trenerów Biznesu Kontrakt OSH.

Absolwent studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie: Psychologia biznesu z akredytacją EQUIS (European Quality Improvement System) oraz kierunku:

Zarządzanie ludźmi w firmie.

Ukończył specjalistyczny program studiów podyplomowych dla kadry zarządzającej w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. Józefa Tischnera w Krakowie na kierunku: Lider biznesu.

Wrocławski Instytut Psychoterapii – Transkulturowa Psychoterapia Pozytywna. Ukończył kurs coachingu u Jenny Rogers, autorki bestsellerowej książki "Coaching oraz posiada certyfikat międzynarodowej koncepcji do pracy z metaforą i obrazem Points of You The Coaching.



2 z 2

### Sławomir Młynarczyk

Młynarczyk Sławomir Szymon - trener sprzedaży, mentor, coach, menager, przedsiębiorca.

Absolwent Międzynarodowego Kursu Mentorów „Promotor”,

Absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży Development-Partners,

Magister ekonomii Politechniki Radomskiej o specjalizacjach - ekonomika i organizacja handlu i

usług, polityka gospodarcza i strategia przedsiębiorstw.  
Członek Stowarzyszenia Mentorów Promotor.  
V-ce prezes Fundacji Green Planet 2050.  
Członek Grona Targowego Targów Kielce.  
Były członek Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania „MATRIK”, były koordynator Świętokrzyskiego Klubu Trenerów Zarządzania „MATRIK”.  
Od 2000 roku funkcjonuje w strukturach sprzedaży. Ponad 7 lat na stanowiskach kierowniczych w branżach: gastronomicznej, budowlanej, komputerowej, sportowej, odzieżowej, higieny, czystości i innych. Od 2010 roku zarządza firmą szkoleniową, projektuje i prowadzi warsztaty oraz szkolenia. Przeprowadził ponad 5 tys. godzin szkoleniowych.  
SPECJALIZACJA TRENERSKA: Psychologia sprzedaży, Rozwój w Biznesie, Mentoring sprzedażowy, sportowy, Inspirowanie i samorozwój, Coaching sprzedażowy, zarządzanie sobą w czasie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt tematyczny.

### Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

### Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 42 godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako sześciodniowe. Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Zaliczenie szkolenia nastąpi, gdy uczestnik będzie obecny na 80% zajęć.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek-Rozwój.

## Adres

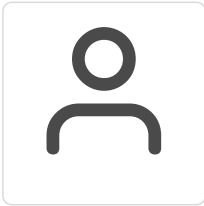
ul. Tarnowska 15  
25-394 Kielce  
woj. świętokrzyskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Jolanta Cadera**

**E-mail** [jolanta.cadera@biurex.pl](mailto:jolanta.cadera@biurex.pl)

**Telefon** (+48) 607 033 240