

Harmonogram

Nazwa Beneficjenta: Warmińsko-Mazurski Zakład Doskonalenia Zawodowego w Olsztynie

Placówka realizująca kurs: Centrum Edukacji w Olsztynie

Numer projektu: FEWM.07.02-IP.01-0039/25

Tytuł projektu: KobiECE kadry kształtują przyszłość!

Nazwa szkolenia zawodowego/kursu: Nowoczesny sprzedawca

Nr kursu: 1/061/2026

Uczestników: 1 w tym kobiet: 1, mężczyzn: 0

Termin realizacji: 14.02.2026-17.02.2026



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



1. Harmonogram

Data realizacji	Godziny realizacji zajęć od-do	Temat zajęć	Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejscowość, ulica, nr lokalu)
14.02.2026	08:00-08:45	Rola sprzedawcy jako doradcy i partnera klienta	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-09:30	Kluczowe zmiany w zachowaniach konsumenckich	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-10:15	Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż konsultacyjna	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:15-10:20	PRZERWA	
	10:20-11:50	Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż konsultacyjna	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:50-11:55	PRZERWA	
	11:55-13:25	Techniki miękkie vs. techniki twarde	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:25-13:45	PRZERWA	
	13:45-15:15	Techniki perswazyjne, SPIN Selling, metoda AIDA, metoda Sandlera	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	15:15-15:20	PRZERWA	
	15:20-16:05	Techniki storytellingu i ich wpływ na decyzje zakupowe	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:05-16:50	Analiza potrzeb klienta jako fundament sprzedaży konsultacyjnej	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:50-16:55	PRZERWA	
	16:55-17:40	Techniki storytellingu i ich wpływ na decyzje zakupowe	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
15.02.2026	08:00-08:45	Analiza potrzeb klienta jako fundament sprzedaży konsultacyjnej	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-10:15	Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:15-10:20	PRZERWA	
	10:20-11:05	Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:50	Budowanie relacji i zaufania	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:50-11:55	PRZERWA	
	11:55-12:40	Budowanie relacji i zaufania	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:40-13:25	Diagnoza potrzeb klienta (pytania otwarte, aktywne słuchanie)	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:25-13:45	PRZERWA	
	13:45-15:15	Diagnoza potrzeb klienta (pytania otwarte, aktywne słuchanie)	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	15:15-15:20	PRZERWA	
	15:20-16:05	Prezentacja oferty szyta na miarę	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:05-16:50	Reagowanie na obiekcje i wątpliwości	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:50-16:55	PRZERWA	
	16:55-17:40	Reagowanie na obiekcje i wątpliwości	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
16.02.2026	08:00-09:30	Zamknięcie sprzedaży	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



16.02.2026	09:30-10:15	Opieka posprzedażowa i budowanie lojalności	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:15-10:20	PRZERWA	
	10:20-11:50	Projektowanie procesu sprzedaży dopasowanego do klienta - segmentacja klientów i dostosowanie stylu komunikacji	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:50-12:10	PRZERWA	
	12:10-13:40	Projektowanie procesu sprzedaży dopasowanego do klienta - segmentacja klientów i dostosowanie stylu komunikacji	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:40-13:45	PRZERWA	
	13:45-14:30	Analiza motywatorów zakupowych	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
17.02.2026	08:00-10:15	Personalizacja oferty i przewagi konkurencyjne	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:15-10:20	PRZERWA	
	10:20-11:05	Personalizacja oferty i przewagi konkurencyjne	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:50	Trudny klient, czyli kto – typy osobowości. Różnica między „trudnym klientem” a „trudną sytuacją z klientem. Definicja trudnej sytuacji. Identyfikacja i analiza dotychczasowych metod. Mapa empatii klienta	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:50-12:10	PRZERWA	
	12:10-12:55	Komunikat „JA”. Asertywna odmowa. Agresja, uległość, asertywność.	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:55-13:40	Radzenie sobie z emocjami i stresem w trudnej sytuacji. Emocje – definicja, natura. Stres – rodzaje, skala stresu społecznego. Praca z intencją. Ćwiczenie.	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:40-13:45	PRZERWA	
	13:45-14:30	Nauka skutecznych technik radzenia sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską

