

Psychologia skutecznej sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż

Cechy: Od marca • Polski • Nowość • W partnerstwie

Miasto: Łódź

To kierunek dla osób, które:

- rozpoczynają pracę jako doradca lub sprzedawca i chcących zdobyć solidne podstawy,
- planują przebranżowienie i rozwój w sprzedaży doradczej,
- chcą skuteczniej budować relacje i wyniki sprzedażowe,
- chcą zwiększyć swoją skuteczność i lojalność klientów,
- szukają praktycznych narzędzi i konkretnych umiejętności sprzedażowych.



5

bezpłatnych szkoleń lub webinarów realizowanych online

Dostęp online

Wysoka jakość kształcenia. Wszystkie materiały dydaktyczne będą dostępne dla Ciebie online.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

92%

uczestników **poleca** studia podyplomowe
Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

91%

pracodawców ocenia **bardzo dobrze lub dobrze** współpracę z naszymi uniwersytetami
Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

7

136

9

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

BAZA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY/DORADCY

- Na czym opiera się model TKO
- Proces sprzedaży krok po kroku
- Zasady obsługi klienta
- Rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej
- Przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej
- Domykanie i finalizowanie sprzedaży

BADANIE OSOBOWIŚCI DiSC - style zachowań (16 godz.)

- Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań
- Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)
- Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
- Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm



MARKA OSOBISTA - handlowiec-doradca jako ekspert (8 godz.)

- Czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
- Budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
- Co można zyskać dzięki marce osobistej
- Wizerunek vs marka osobista

AUTOPREZENTACJA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- Czym jest prezentacja handlowa
- Elementy autoprezentacji
- Jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
- Dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
- Budowanie relacji sprzedażowych

NARZĘDZIA POZYSKANIA I UTRZYMANIA KLIENTA (8 godz.)

- Zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
- Aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- Zasada „pokaż ludzką twarz”
- Odsłona intencji
- Odzwierciedlenie
- Parafraza
- Modelowanie
- Pytania pogłębiające
- Co zaburza skuteczną komunikację

JĘZYK MARKETINGU (8 godz.)

- Czym jest język korzyści
- Znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
- Budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
- Co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
- Jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą



TYPOLOGIA KLIENTÓW (8 godz.)

- Typologia klientów
- Dostosowanie komunikacji do różnych typów klientów
- Rozpoznanie sposobów myślenia klientów
- Rozpoznanie stylów działania i podejmowania decyzji w zależności od klienta

COACHING NARZĘDZIOWY (8 godz.)

- Czym jest coaching narzędziowy
- Zasady coachingu narzędziowego
- Zastosowanie coachingu w praktyce
- Realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

WARTOŚCI DODANE I BUYER PERSONA (16 godz.)

- Struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
- W jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży
- Czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
- Budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

TRENING NEGOCJACYJNY (16 godz.)

- Osobiste kompetencje negocjatora
- Odporność psychiczna
- Procesy negocjacji
- Techniki negocjacji i targowania się
- Obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
- Aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
- Komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

OFERTA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- Oferta, która sprzedaje
- Elementy skutecznej oferty
- Jak sprawdzić skuteczność oferty



- Różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty
- Oferta vs prezentacja doradcy sprzedaży

AUTORSKIE MODELE SPRZEDAŻY - PRELEKCJE PRAKTYKÓW + SESJE Q&A (8 godz.)

- Spotkania z praktykami
- Prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi
- Wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

SEMINARIUM (8 godz.)

Seminarium

Forma zaliczenia

- Własna skuteczna oferta handlowa (forma graficzna + logiczna prezentacja)
- Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi (na bazie wiedzy ze studiów)

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów poddyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS.**

[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Poznasz **narzędzia i techniki** sprzedażowe, które realnie zwiększą Twoją skuteczność.
- Zrozumiesz, jak **budować relacje** oparte na zaufaniu i lojalności klienta.
- Zdobędziesz **wiedzę o stylach zachowań** i dopasowaniu komunikacji do odbiorcy.



- Dowiesz się, jak **budować markę osobistą** i skutecznie się prezentować.
- Opanujesz **nowoczesne techniki negocjacyjne** i tworzenie ofert sprzedażowych.
- Zrealizujesz **praktyczne projekty** – od konceptu po prezentację swojej przewagi.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	4820 zł 5640 zł (1 x 4820 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4640zł
2 raty	2410 zł 2820 zł (2 x 2410 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2320zł
10 rat	482 zł 564 zł (10 x 482 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 464zł
12 rat	401 zł 470 zł (12 x 401 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 386zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4420 zł 5640 zł (1 x 4420 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4240zł
2 raty	2210 zł 2820 zł (2 x 2210 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2120zł
10 rat	442 zł 564 zł (10 x 442 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 424zł
12 rat	368 zł 470 zł (12 x 368 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 353zł

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.