UNIWERSYTET WSB MERITO OPOLE | 20 LAT wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Psychologia skutecznej sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • W partnerstwie

Miasto: Opole

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozwijać swoje kompetencje liderskie w praktyczny sposób,
- są gotowe do działania w dynamicznych środowiskach,
- zarządzają procesem lub zespołem i szukają równowagi,
- są gotowe poznać i wzmocnić swoją siłę psychiczną i potencjał,
- są otwarte na zmiany i gotowe do odkrywania nowych możliwości.

5
bezpłatnych szkoleń lub webinarów

92%
uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Microsoft 365

Nasi **uczestnicy otrzymują darmową licencję A1**, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

91%
pracodawców ocenia **bardzo dobrze lub dobrze** współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Wykładowcy praktycy

100% zajęć prowadzą **doświadczeni praktycy** współpracujący na co dzień z liderami oraz światem biznesu.

Networking i rozwój kompetencji

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

Praktyczne studia
- Studia oparte na **warsztatach, ćwiczeniach i case studies.**
- Teoria ograniczona do minimum – liczą się **realne umiejętności przydatne w codziennej pracy.**
- Materiały dostępne online.

Program

9	128	11	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Baza skutecznego sprzedawcy / doradcy (16 godz.)

- 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 osobowości 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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.)

- 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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Oferta sprzedażowa (16 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 praktykantów + 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 podyplomowych 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 również 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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Czego się nauczysz?

- Zdobędziesz praktyczne **umiejętności skutecznego zarządzania** zespołami i budowania autorytetu liderki.
- Nauczysz się **rozwijać siłę psychiczną i odporność**, niezbędne w codziennej pracy.
- Zrozumiesz, jak **zarządzać emocjami,** zmianą oraz reagować w trudnych sytuacjach.
- **Odkryjesz swój styl przywódczy** i stworzysz plan indywidualnego rozwoju. Poznasz metody pracy z coachingiem, mentoringiem i narzędziami Lean. Przetestujesz sprawdzone narzędzia liderskie wykorzystywane przez doświadczonych praktyków.
- Nabędziesz **kompetencje strategiczne i operacyjne**, pozwalające łączyć kobiecą wrażliwość z twardym biznesem.
- **Zyskasz nowe kontakty** – zarówno zawodowe, jak i prywatne – oraz szerszą perspektywę na możliwe formy wsparcia w rozwoju osobistym i zawodowym.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.