

Psychologia skutecznej sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Warszawa

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

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,
- **zwarta i intensywna formuła** – 9 zjazdów w 7 miesięcy.

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.

Program zajęć

7

Liczba miesięcy nauki

128

Liczba godzin zajęć

9

Liczba zjazdów

2

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



- 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”
- Odśłona 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 persone (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 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 na studia

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

- Oferujemy specjalne, większe **zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z **dofinansowania z Bazy Usług Rozwojowych.**
- 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	4770 zł 5650 zł (1 x 4770 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4710zł
2 raty	2385 zł 2825 zł (2 x 2385 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2355zł
10 rat	477 zł 565 zł (10 x 477 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 471zł
12 rat	436 zł 510 zł (12 x 436 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 431zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4370 zł 5650 zł (1 x 4370 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4310zł
2 raty	2185 zł 2825 zł (2 x 2185 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2155zł
10 rat	437 zł 565 zł (10 x 437 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 431zł
12 rat	403 zł 510 zł (12 x 403 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 398zł

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.