

# Psychologia skutecznej sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

**Cechy:** Od października • Polski • Dofinansowane

**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

128

9

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



- 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	<b>4650 zł</b> <del>5650 zł</del> (1 x 4650 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5650zł
2 raty	<b>2325 zł</b> <del>2825 zł</del> (2 x 2325 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2825zł
10 rat	<b>465 zł</b> <del>565 zł</del> (10 x 465 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 565zł
12 rat	<b>426 zł</b> <del>510 zł</del> (12 x 426 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 510zł

### Dla naszych absolwentów

#### 1 rok

1 rata	<b>4250 zł</b> <del>5650 zł</del> (1 x 4250 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5650zł
2 raty	<b>2125 zł</b> <del>2825 zł</del> (2 x 2125 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2825zł
10 rat	<b>425 zł</b> <del>565 zł</del> (10 x 425 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 565zł
12 rat	<b>393 zł</b> <del>510 zł</del> (12 x 393 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 510zł

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.