

# Psychologia skutecznej sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Psychologia

**Cechy:** Od października • Polski • Szybka ścieżka • W partnerstwie

**Miasto:** Wrocław

**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.



4

bezpłatne szkolenia.

#### Microsoft 365

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

#### Wykładowcy praktycy

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

#### 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.

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

Liczba miesięcy nauki

128

Liczba godzin zajęć

7

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 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 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.
- Na wybranych kierunkach 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

10 rat      **477 zł** ~~565 zł~~ (10 x 477 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 471zł

### Dla naszych absolwentów

#### 1 rok

10 rat      **437 zł** ~~565 zł~~ (10 x 437 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 431zł

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.