

Akademia doradców sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona

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

87%

uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Dostęp online

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

89%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

Kadra złożona z praktyków

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

Networking i rozwój kompetencji

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

Praktyczny charakter studiów:

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

Program studiów

7

136

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 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 na studia

- Musisz mieć **ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie**.
- Musisz **złożyć komplet dokumentów** i spełnić **wymogi rekrutacyjne**.
- Pamiętaj, że o przyjęciu na studia podyplomowe na naszym uniwersytecie **decyduje kolejność zgłoszeń, złożenia kompletu dokumentów i spełnienia** wymogów rekrutacyjnych.

[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.
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma**.
- Warto sprawdzić możliwości **dofinansowania z KFS**.

[Dowiedz się więcej](#)