



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Harmonogram szkolenia

Nazwa Beneficjenta: Warmińsko-Mazurski Zakład Doskonalenia Zawodowego w Olsztynie

Nazwa i numer projektu: „Doskonalenie kadr instytucji rynku pracy” nr FEWM.07.03-IP.01-0002/24

Nazwa szkolenia: „Techniki sprzedażowe w pośrednictwie pracy”

Termin realizacji: 06.11.2025-07.11.2025

Miejsce realizacji zajęć: Hotel Azzun Orient SPA & Wellnes, Kromerowo 29, 11-010

Trener/Wykładowca: Anna Chojnacka - Baranik

Data	Godzina realizacji zajęć od-do	Temat zajęć
I dzień zajęć		
06.11.2025	08:00-08:30	Prezentacja Trenera, szkolenia i integracja
06.11.2025	08:30-09:15	Sprzedaż w sektorze publicznym – wprowadzenie, charakterystyka, porównanie sprzedaży komercyjnej i biznesowej
06.11.2025	09:15-10:00	Warsztat: jak wygląda sprzedaż w Urzędzie; mapa interesariuszy Urzędu
06.11.2025	10:00-10:15	Przerwa
06.11.2025	10:15-11:00	Rola pośrednika pracy jako doradcy – profil, komunikacja, bariery komunikacyjne, pośrednik pracy ambasador urzędu – budowanie zaufania.
06.11.2025	11:00-11:45	Ćwiczenia: autoprezentacja własnej roli w pracy z Klientem; elevator pitch
06.11.2025	11:45-12:00	Przerwa
06.11.2025	12:00-12:45	Analiza potrzeb Klienta i język Klienta – rola pytań otwartych, rodzaje pytań, technika 3P, język korzyści, cecha a korzyść
06.11.2025	12:45-13:30	Ćwiczenia: pytania otwarte i język korzyści w rozmowie
06.11.2025	13:30-14:30	Przerwa obiadowa
06.11.2025	14:30-15:15	Komunikacja perswazyjna – 6 praw Cialdiniego, perswazja a manipulacja, reguły w przykładach
06.11.2025	15:15-16:00	Ćwiczenia: komunikacja perswazyjna w praktyce
II dzień zajęć		
07.11.2025	08:00-08:45	Podsumowanie zagadnień z dnia poprzedniego
07.11.2025	08:45-9:30	Techniki budowania relacji – pierwszy kontakt, technika lustra, aktywne słuchanie i parafraza, prawo podobieństwa i sympatii, DISC i różne style komunikacji
07.11.2025	9:30-9:40	Przerwa
07.11.2025	09:40-10:25	Ćwiczenia grupowe
07.11.2025	10:25-11:10	Radzenie sobie z obiekcjami Klientów – typowe obiekcje, strategie reagowania (LAER i AIKIDO), inne techniki przełamывania obiekcji
07.11.2025	11:10-11:20	Przerwa
07.11.2025	11:20-12:05	Ćwiczenia: przełamywanie obiekcji Klientów
07.11.2025	12:05-12:50	Tworzenie oferty usług pośrednictwa pracy – kontakt telefoniczny vs mailowy, struktura oferty dla Pracodawcy a dla Klienta;
07.11.2025	12:50-13:30	Przerwa obiadowa



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



07.11.2025	13:30-14:15	Ćwiczenie grupowe: mini-oferta dla Pracodawcy i dla Klienta (personalizacja)
07.11.2025	14:15-15:00	Techniki prezentacji oferty i finalizacja rozmowy – storytelling, zasady skutecznego wystąpienia
07.11.2025	15:00-16:00	Walidacja