



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” nr 19/046/2025

Termin realizacji: 15.09.2025-16.09.2025

Miejsce realizacji zajęć: Hotel Młyn Aqua SPA, ul. Kościuszki 132, 82-300 Elbląg

Trener/Wykładowca: Anna Chojnacka-Baranik

Data	Godzina realizacji zajęć od-do	Temat zajęć
I dzień zajęć		
15.09.2025	08:00-08:30	Prezentacja Trenera, szkolenia i integracja
15.09.2025	08:30-09:30	Sprzedaż w sektorze publicznym – wprowadzenie, charakterystyka, porównanie sprzedaży komercyjnej i biznesowej
15.09.2025	09:30-09:40	Przerwa
15.09.2025	09:40-10:10	Warsztat: jak wygląda sprzedaż w Urzędzie; mapa interesariuszy Urzędu
15.09.2025	10:10-11:00	Rola pośrednika pracy jako doradcy – profil, komunikacja, bariery komunikacyjne, pośrednik pracy ambasador urzędu – budowanie zaufania.
15.09.2025	11:00-11:10	Przerwa
15.09.2025	11:10-11:40	Ćwiczenia: autoprezentacja własnej roli w pracy z Klientem; elevator pitch
15.09.2025	11:40-12:50	Analiza potrzeb Klienta i język Klienta – rola pytań otwartych, rodzaje pytań, technika 3P, język korzyści, cecha a korzyść
15.09.2025	12:50-13:30	Przerwa obiadowa
15.09.2025	13:30-14:00	Ćwiczenia: pytania otwarte i język korzyści w rozmowie
15.09.2025	14:00-15:00	Komunikacja perswazyjna – 6 praw Cialdiniego, perswazja a manipulacja, reguły w przykładach
15.09.2025	15:00-15:10	Przerwa
15.09.2025	15:10-16:00	Ćwiczenia: komunikacja perswazyjna w praktyce
II dzień zajęć		
16.09.2025	08:00-08:30	Podsumowanie zagadnień z dnia poprzedniego
16.09.2025	08:30-09:30	Techniki budowania relacji – pierwszy kontakt, technika lustra, aktywne słuchanie i parafraza, prawo podobieństwa i sympatii, DISC i różne style komunikacji
16.09.2025	09:30-09:40	Przerwa
16.09.2025	09:40-10:20	Ćwiczenia grupowe
16.09.2025	10:20-11:30	Radzenie sobie z obiekcjami Klientów – typowe obiekcje, strategie reagowania (LAER i AIKIDO), inne techniki przełamywania obiekcji
16.09.2025	11:30-11:40	Przerwa
16.09.2025	11:40-12:20	Ćwiczenia: przełamywanie obiekcji Klientów
16.09.2025	12:20-12:50	Tworzenie oferty usług pośrednictwa pracy – kontakt telefoniczny vs mailowy, struktura oferty dla Pracodawcy a dla Klienta;



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



16.09.2025	12:50-13:30	Przerwa obiadowa
16.09.2025	13:30-14:00	Ćwiczenie grupowe: mini-oferta dla Pracodawcy i dla Klienta (personalizacja)
16.09.2025	14:00-14:45	Techniki prezentacji oferty i finalizacja rozmowy – storytelling, zasady skutecznego wystąpienia
16.09.2025	14:45-15:00	Przerwa
16.09.2025	15:00-16:00	Walidacja