

## Profesjonalne spotkania online. Skuteczna komunikacja w cyfrowym świecie

Miejsce	Termin
ONLINE (hybrydowo)	2026-06-18 - 2026-06-19
Warszawa (hybrydowo)	2026-06-18 - 2026-06-19
ONLINE (hybrydowo)	2026-11-19 - 2026-11-20
Warszawa (hybrydowo)	2026-11-19 - 2026-11-20

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, [szkolenia@jgt.pl](mailto:szkolenia@jgt.pl)

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:  
<https://www.jgt.pl/szkolenia,profesjonalne-spotkania-online-sbk.html>

---

### OPIS SZKOLENIA

Umiejętność jasnej, angażującej i skutecznej komunikacji jest kluczem do sukcesu w wielu dziedzinach biznesu. Coraz więcej spotkań odbywa się dziś online. W takich sytuacjach pierwsze wrażenie zależy od kontaktu przez ekran, a to może utrudniać budowanie relacji i zmniejszać zaangażowanie.

- Jak skutecznie wpływać, przekonywać i osiągać swoje cele online?
- Jak planować profesjonalne spotkania online?

Zapraszamy na szkolenie, podczas którego krok po kroku omawiamy, jak prowadzić pewne i efektywne rozmowy w świecie cyfrowym: przez Teamsy, Zooma, Google Meet, mail czy Slacka.

Podczas warsztatów uczestnicy poznają techniki prowadzenia spotkań, które zwiększają zaufanie klientów i ułatwiają osiągnięcie celów biznesowych. To praktyczne kompendium dla osób, które chcą wyróżnić się profesjonalizmem w cyfrowym środowisku.

#### Cele szkolenia

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności prowadzenia skutecznych spotkań w środowisku zdalnym, z uwzględnieniem specyfiki komunikacji online, technik budowania relacji na odległość oraz narzędzi wspierających osiągnięcie korzystnych rezultatów w negocjacjach prowadzonych przez wideokonferencje, telefon czy e-mail.

#### Korzyści dla uczestników

- Nabycie umiejętności prowadzenia skutecznych rozmów biznesowych online.
- Poznanie narzędzi zwiększających wpływ i kontrolę w negocjacjach zdalnych.
- Nabycie umiejętności budowania autorytetu i zaufania bez fizycznego kontaktu.
- Przećwiczenie strategii reagowania na obiekcje, presję i grę na czas.
- Gotowe szablony: przygotowania, zadawania pytań i follow-upów.
- Większa pewność siebie w cyfrowych rozmowach z klientami, partnerami i zespołem.

#### Adresaci szkolenia

- Handlowcy i specjaliści sprzedaży (B2B / B2C)
- Account managerowie i liderzy zespołów
- Project managerowie, konsultanci, doradcy
- Wszyscy, którzy prowadzą rozmowy biznesowe online

## Metody szkoleniowe

- Interaktywne mini-wykłady
- Ćwiczenia indywidualne i w parach (role-play)
- Analiza case studies
- Feedback od prowadzącej i grupy
- Szablony i checklisty do wdrożenia po szkoleniu

**Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej.** Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

---

## PROGRAM

### 1. Spotkania offline vs. online

- Co się zmieniło
- Największe błędy i pułapki komunikacji zdalnej
- Mapa sił i wpływ bez „uścisku dłoni”

### 2. Przygotowanie do rozmowy online

- BATNA, ZOPA i psychologia rozmowy przez ekran
- Jak zebrać dane i zbudować strategię
- Checklista przed spotkaniem online - element zarządzania rozmową

### 3. Relacja i wpływ: jak prowadzić rozmowę zdalnie

- Pierwsze wrażenie i etykieta biznesowa w świecie online
- Techniki słuchania i pytania, które otwierają rozmówcę
- Głos, mimika i inne ważne czynniki komunikacji
- Kamera jako narzędzie wywierania wpływu

### 4. Triki i techniki negocjacyjne online

- Kontrola tempa
- Zarządzanie ciszą i „rozpraszacze”
- Etyka i skuteczność - gdzie jest granica

### 5. Emocje i presja: jak panować nad sytuacją

- Jak nie stracić zimnej krwi (nawet gdy druga strona gra ostro)
- Budowanie pewności siebie - autorytet negocjatora
- Pozyskanie zaufania online

### 6. Metody wzmacniania pozycji w środowisku zdalnym

- Domykanie i planowanie follow-up
- Jak utrzymać kontrolę po spotkaniu
- Mail, notatka, potwierdzenie - co, kiedy i jak

## 7. Ćwiczenia praktyczne

- Analiza przypadków (case studies)
- Feedback grupowy i prowadzącej
- Sesja pytań i odpowiedzi

---

## MIEJSCE

**Forma realizacji** szkolenia wskazana jest **na górze strony**, bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane:

- **ONLINE**
- **stacjonarnie** (w sali szkoleniowej)
- **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

**W Warszawie** nasze szkolenia odbywają się w **Centrum Szkoleniowym Golden Floor**, w dwóch lokalizacjach, obie w samym centrum Warszawy, z dogodnym dojazdem komunikacją publiczną, w bliskiej odległości od dworca PKP Warszawa Centralna i Warszawa Zachodnia:

- w budynku Atlas Tower, Aleje Jerozolimskie 123a (przy Placu Zawiszy)
- w budynku, w którym mieści się Hotel Presidential (naprzeciwko Dworca Centralnego), Al. Jerozolimskie 65/79, wejście przez Centrum LIM

Informację o miejscu szkolenia wysyłamy wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia.

### **SZKOLENIE ONLINE:**

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

**WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO**, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

---

## WYKŁADOWCA

Ekspertka ds. sprzedaży, strateg crossborder e-commerce, trenerka wyników dla CEO, liderka zmian i mentorka liderów, którzy chcą efektów.

Od ponad 15 lat z powodzeniem zarządza projektami z obszaru sprzedaży, transportu oraz e-commerce, koncentrując się na budowie procesów przynoszących wymierne rezultaty, a nie jedynie dobrze prezentujących się w teorii. Posiada doświadczenie w rozwoju sprzedaży B2B, skalowaniu działalności e-commerce na rynki zagraniczne oraz optymalizacji procesów logistycznych w przedsiębiorstwach operujących w wysoce konkurencyjnym otoczeniu

J.G.Training, szkolenia specjalistyczne, www.jgt.pl

ul. Olesińska 21, 02-548 Warszawa, tel./fax +48 22 845 52 53, NIP: 898-150-56-07, REGON: 932958345

BRE Bank S.A - mBank 38 1140 2004 0000 3002 3360 7883

biznesowym.

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na kierunkach Zarządzanie oraz Logistyka. Posiada certyfikaty coacha biznesowego, trenera sprzedaży oraz eksperta testu osobowości MPA™. Certyfikacje stanowią jedynie uzupełnienie bogatego doświadczenia - jej rzeczywistą wartością jest umiejętność łączenia wiedzy o rynku, procesach i ludziach w konkretne działania, które realnie transformują organizacje od wewnątrz.

---

## CENA

**Cena** szkolenia podana jest **na górze strony**, obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

### UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

### UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

---

Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
  - Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
  - Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
  - **SPOSÓB PŁATNOŚCI:** Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
  - Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **Regulaminie**
-