

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/06/21/52158/2192845

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.04.2025 do 24.04.2025

3 345,60 PLN brutto

2 720,00 PLN netto

209,10 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy i kadra zarządzająca firmą
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	22-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnik usługi po jej zakończeniu nabędzie umiejętności pozyskiwania nowych klientów i prowadzenia efektywnych rozmów telefonicznych

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje rynki docelowe i potencjalnych klientów	Wskazuje rynki docelowe i potencjalnych klientów	Test teoretyczny
Wykorzystuje media społecznościowe i networking w procesie sprzedaży	Wskazuje możliwości wykorzystania mediów społecznościowych i networkingu	Test teoretyczny
Analizuje bazy danych Klientów	Wskazuje możliwości optymalizacji bazy danych Klientów	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki zimnych telefonów	Wskazuje cechy techniki zimnych telefonów	Test teoretyczny
Analizuje role uczestników w procesie sprzedaży	Wskazuje cechy każdej z ról uczestników procesu sprzedaży	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

## Program

#### Dzień 1:

- **Wprowadzenie do technik sprzedaży:**
  - Definicja sprzedaży i jej etapy
  - Rola sprzedawcy w procesie sprzedaży
  - Cechy efektywnego sprzedawcy
- **Budowanie relacji z klientami:**
  - Pierwsze wrażenie i nawiązywanie kontaktu z klientem
  - Aktywne słuchanie i budowanie zaufania

- Identyfikacja potrzeb i oczekiwań klienta
- **Prezentacja produktu lub usługi:**
  - Struktura i techniki prezentacji
  - Korzyści płynące z produktu lub usługi dla klienta
  - Pokonywanie obiekcji klienta

## Dzień 2:

- **Negocjacje i finalizowanie transakcji:**
  - Przygotowanie do negocjacji
  - Techniki negocjacyjne
  - Finalizowanie umowy i zamykanie transakcji
- **Obsługa klienta po sprzedaży:**
  - Budowanie długoterminowych relacji z klientami
  - Zapobieganie reklamacjom i budowanie zadowolenia klienta
- **Psychologia sprzedaży:**
  - Wpływ psychologii na proces sprzedaży
  - Techniki psychologiczne w sprzedaży
  - Motywowanie klientów do zakupu

Walidacja - test teoretyczny

Usługa jest przeprowadzana w godzinach dydaktycznych 1godzina = 45 minut

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Wprowadzenie do technik sprzedaży:	Alina Chodzicka	23-04-2025	09:00	12:00	03:00
<b>2 z 9</b> Przerwa	Alina Chodzicka	23-04-2025	12:00	12:15	00:15
<b>3 z 9</b> Budowanie relacji z klientami	Alina Chodzicka	23-04-2025	12:15	13:45	01:30
<b>4 z 9</b> Prezentacja produktu lub usługi:	Alina Chodzicka	23-04-2025	13:45	15:15	01:30
<b>5 z 9</b> Negocjacje i finalizowanie transakcji:	Alina Chodzicka	24-04-2025	09:00	12:00	03:00
<b>6 z 9</b> Przerwa	Alina Chodzicka	24-04-2025	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 9</b> Obsługa klienta po sprzedaży:	Alina Chodzicka	24-04-2025	12:15	13:45	01:30
<b>8 z 9</b> Psychologia sprzedaży:	Alina Chodzicka	24-04-2025	13:45	15:15	01:30
<b>9 z 9</b> Walidacja - test wiedzy	-	24-04-2025	15:00	15:15	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 345,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Alina Chodzicka

Doświadczony trener i praktyk szkolący najnowszymi technikami. Uczy jak zostać dobrym i cenionym sprzedawcą oraz jak ważny jest rozwój osobisty. Ukończyła wiele szkoleń merytorycznych, praktycznych oraz trenerskich w zakresie pracy z ludźmi zakończonych licznymi certyfikatami. Prowadzi innowacyjne szkolenia z zakresu m.in. komunikacji, relacji międzyludzkich, skutecznej negocjacji czy zarządzania podległym zespołem. Każde szkolenie przygotowywane jest indywidualnie pod klienta i ma na celu uświadomienie, iż każdy może zostać dobrym sprzedawcą poprzez zaangażowanie, chęci rozwoju osobistego oraz warsztaty. Certyfikowany Trener Biznesu, prowadzący indywidualne treningi z kadrą managementu. Swoją pracę opiera na doświadczeniu zawodowym. Stosuje między innymi; najnowsze techniki trenersko warsztatowe, andragogikę, neuroandragogikę oraz psychologię. Certyfikowany asesor w doradztwie personalnym. W ciągu dwóch lat od rozpoczęcia usługi przeprowadziła ponad 120 godzin pracy szkoleniowej z zakresu, który pokrywa się się z zakresem zaplanowanego szkolenia w ramach przedmiotowej usługi.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

## Warunki uczestnictwa

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

---

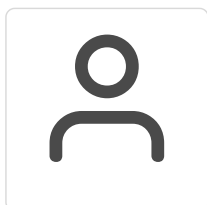
## OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

## Adres

ul. Kleczkowska 45  
50-227 Wrocław  
woj. dolnośląskie

## Kontakt



**Anastasiia Zakharchuk**

**E-mail** [anastazja.zacharczuk@gmail.com](mailto:anastazja.zacharczuk@gmail.com)

**Telefon** (+48) 726 445 531