



Szkolenie CustomerCentric Selling® - nowoczesna, kompleksowa metodyka sprzedaży produktów, usług i złożonych rozwiązań.

Numer usługi 2024/07/15/9394/2222824

9 212,70 PLN brutto
7 490,00 PLN netto
383,86 PLN brutto/h
312,08 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Customer Centric
Selling Poland Sp. z
o.o

★★★★☆ 4,4 / 5

183 oceny

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 24:00 h
- 📅 13.05.2026 do 28.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla Handlowców B2B, KAM-ów, Business Development Managerów, oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za sprzedaż złożonych rozwiązań dla klientów biznesowych, a także menedżerów i właścicieli firm odpowiedzialnych za strategię sprzedaży i jej wyniki.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	06-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do autonomicznej i uporządkowanej pracy w sprzedaży B2B poprzez przekazanie modelu procesu, metod pracy i narzędzi CustomerCentric Selling® oraz rozwój umiejętności niezbędnych na każdym etapie procesu sprzedaży. Uczestnik prowadzi proces sprzedażowy od nawiązania pierwszego kontaktu, przez diagnozę potrzeb i budowanie wartości biznesowej, po negocjacje i finalizację kontraktu, zgodnie z logiką decyzji klienta

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Układa strategie sprzedażowe zorientowane na potrzeby klienta	Opracowuje strategię sprzedaży uwzględniającą potrzeby i priorytety klienta.	Prezentacja
Przeprowadza sprzedaż zgodnie z wytyczonym procesem	Przestrzega etapów procesu sprzedaży, wykonując zaplanowane działania.	Prezentacja
Analizuje etapy procesu zakupowego klienta	Tworzy mapę procesu zakupowego klienta, identyfikując kluczowe etapy i decydentów	Prezentacja
Śledzi etapy podróży decyzyjnej klienta, identyfikując kluczowe momenty wpływające na decyzje zakupowe	Dokumentuje etapy podróży decyzyjnej klienta, wskazując kluczowe punkty decyzyjne.	Prezentacja
Identyfikuje, jak organizacje podejmują decyzje zakupowe	Analizuje proces decyzyjny organizacji, przedstawiając kluczowe kroki i decydentów.	Prezentacja
Analizuje modele biznesowe klientów, identyfikując źródła ich dochodów	Przeprowadza analizę modelu biznesowego klienta, określając główne źródła przychodów.	Prezentacja
Ocenia sposób, w jaki klienci korzystają z oferowanych produktów, usług czy rozwiązań	Przygotowuje raport na temat sposobu wykorzystania produktów przez klienta oraz osiągniętych korzyści.	Prezentacja
Projektuje rozwiązania, które przynoszą wymierne korzyści dla biznesu klienta	Przedstawia propozycję wartości, która wskazuje konkretne korzyści biznesowe dla klienta.	Prezentacja
Identyfikuje i analizuje grupę decyzyjną w organizacji klienta	Tworzy listę członków grupy decyzyjnej wraz z ich rolami i wpływem na decyzje zakupowe.	Prezentacja
Monitoruje budżet klienta, dostosowując ofertę do jego możliwości finansowych	Analizuje budżet klienta, dostosowując ofertę do jego możliwości finansowych.	Prezentacja
Diagnostuje motywacje i priorytety zakupowe klientów	Przeprowadza analizę potrzeb i motywacji klientów.	Prezentacja
Identyfikuje cele i wyzwania biznesowe klienta, proponując odpowiednie rozwiązania	Przygotowuje analizę celów i wyzwań biznesowych klienta, sugerując konkretne rozwiązania.	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kreuje wizję rozwiązania dostosowane do potrzeb klienta, używając narzędzia Solution Development Prompter	Przedstawia wizję rozwiązania z użyciem narzędzia Solution Development Prompter, dostosowaną do potrzeb klienta.	Prezentacja
Współpracuje z Championem w procesie decyzyjnym, zwiększając szanse na sukces sprzedażowy	Opisuje rolę Championa w procesie decyzyjnym oraz przedstawia przykłady współpracy z nim.	Prezentacja
<p>Prowadzi efektywne rozmowy z decydentami, budując zaufanie i zainteresowanie</p> <p>Prowadzi rozmowy skoncentrowane na potrzebach klienta i wartości biznesowej, jaką może dostarczyć</p>	<p>Przeprowadza symulacje rozmów z decydentami, wykazując umiejętność budowania zaufania i wzbudzania zainteresowania.</p> <p>Przygotowuje i przedstawia analizę wartości biznesowej dostarczanej klientowi.</p>	<p>Prezentacja</p> <p>Prezentacja</p>
<p>Buduje wspólnie z klientem uzasadnienie biznesowe dla zakupu rozwiązania</p> <p>Motywuje klienta do działania i podejmowania decyzji, budując konsensus w grupie decydentów</p>	<p>Opracowuje uzasadnienie biznesowe zakupu we współpracy z klientem, przedstawiając szczegółowe argumenty.</p> <p>Przedstawia przykłady działań, które motywują klienta do decyzji, oraz opisuje proces budowania konsensusu.</p>	<p>Prezentacja</p> <p>Prezentacja</p>
Korzysta z narzędzi kontroli w procesie sprzedaży – notatki, agendy, potwierdzanie ustaleń	Używa narzędzi kontroli, tworząc dokładne notatki, agendy i potwierdzenia ustaleń.	Prezentacja
Wyciąga wnioski z miar, wskaźników lejka sprzedaży, planując działania zapewniające realizację wyników	Analizuje miary i wskaźniki lejka sprzedaży, tworząc plan działań oparty na tych analizach	Prezentacja
Skutecznie broni ceny i negocjuje korzystne warunki współpracy	Przeprowadza symulacje negocjacji, wykazując umiejętność obrony ceny i uzyskiwania korzystnych warunków.	Prezentacja
<p>Zarządza lejkiem sprzedaży, planując i monitorując działania sprzedażowe</p> <p>Planuje sukces handlowca B2B, opracowując i wdrażając strategie sprzedażowe</p>	<p>Tworzy i monitoruje plan zarządzania lejkiem sprzedaży, dokumentując postępy i wyniki.</p> <p>Opracowuje i wdraża strategie sprzedażowe, dokumentując działania prowadzące do sukcesu handlowca B2B.</p>	<p>Prezentacja</p> <p>Prezentacja</p>

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Główne zagadnienia:

Szkolenie realizowane jest zgodnie z licencjonowanym programem CustomerCentric Selling®.

- Główne założenia CustomerCentric Selling®
- Wiedza biznesowa niezbędna w sprzedaży B2B:
 - Jak organizacje podejmują decyzje zakupowe
 - Jak klienci zarabiają pieniądze
 - Jak klienci używają Twoich produktów/ usług/ rozwiązań
- Proces zakupu klienta vs proces sprzedaży vs podróż decyzyjna klienta
- Grupa decyzyjna klienta (TCL)
- Cele i problemy biznesowe klienta
- Kreowanie wizji rozwiązania (Solution Development Prompter)
- Champion – jak zaangażować i uzyskać poparcie kluczowych osób
- Najważniejsze spotkania i rozmowy z decydentami – budowanie konsensusu
- Budowanie uzasadnienia biznesowego, tworzenie propozycji wartości
- Kontrola w procesie sprzedaży – notatki, agendy, potwierdzanie ustaleń
- Refocus meeting – odzyskiwanie kontroli w procesie sprzedaży
- Miary sukcesu – podstawa długofalowej współpracy
- Obrona ceny i negocjacje
- Zamykanie sprzedaży
- Miary lejka sprzedaży, analiza szans sprzedaży, planowanie działań

W trakcie poszczególnych bloków tematycznych co 1,5 – 2 h zaplanowane są 15-minutowe przerwy kawowe.

Po każdym dniu szkolenia przewidziana jest praca indywidualna uczestników nad zadaniem Case Study w godzinach 17:00-19:00.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>1 z 7 •Proces CustomerCentric Selling®</p> <p>•Kluczowe założenia CustomerCentric Selling®, • Kluczowe kompetencje w sprzedaży – znajomość rynku, zastosowań produktów/usług w biznesie klienta</p>	Grzegorz Domagała	13-05-2026	10:00	13:00	03:00
<p>2 z 7 •Analiza problemów biznesowych klienta,</p> <p>•Scenariusze użycia produktów i usług, Solution Development Prompter™, - wykłady, ćwiczenia</p>	Grzegorz Domagała	13-05-2026	14:00	17:00	03:00
<p>3 z 7 •</p> <p>Przebudowa wizji rozwiązania, • Kwalifikacja Championa, • Dokumentowanie procesu sprzedaży, • Analiza wartości biznesowej rozwiązania,</p>	Grzegorz Domagała	14-05-2026	09:00	13:00	04:00
<p>4 z 7 •</p> <p>Scenariusz rozmowy z Decydentem, • Spotkanie Kwalifikujące Sprzedaż,</p>	Grzegorz Domagała	14-05-2026	14:00	17:00	03:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 7 • Kontrola procesu sprzedaży, • Refocus meeting, • Budowanie mierników sukcesu (KPI), • Negocjacje i zamykanie sprzedaży,	Grzegorz Domagała	15-05-2026	09:00	13:00	04:00
6 z 7 • Narzędzia i techniki inicjowania procesu sprzedaży, budowanie Success Stories, • New Business Development,	Grzegorz Domagała	15-05-2026	14:00	17:00	03:00
7 z 7 • Zarządzanie lejkiem sprzedaży, • Prezentacje case'ów przygotowanych przez uczestników, • Kalendarz i procedura wdrożenia metodyki CustomerCentric Selling®,	Grzegorz Domagała	28-05-2026	10:00	14:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 212,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	383,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Domagała

Licencjonowany trener i konsultant jednej z najbardziej rozpoznawalnych i cenionych na świecie metodyk sprzedaży – CustomerCentric Selling®.

W swojej karierze zawodowej kilkanaście lat spędził w sprzedaży oprogramowania dla biznesu, min. w firmie IMG będącej partnerem firmy SAP oraz w międzynarodowej firmie z branży nowych technologii (Pervasive Software, Belgia) gdzie odpowiadał za rozwój sprzedaży w 14 krajach Europy Centralnej i wschodniej. Praca w międzynarodowym zespole pomogła mu docenić różnice międzykulturowe w biznesie i zrozumieć uwarunkowania sprzedaży na różnych rynkach. W 2004 roku wprowadził na polski rynek metodykę CustomerCentric Selling®, a od 2008 roku kieruje firmą Customer Centric Selling Poland sp. z o.o., która jest wyłącznym przedstawicielem CustomerCentric Selling USA w Polsce.

Grzegorz od kilkunastu lat pomaga firmom technologicznym zwiększyć skuteczność w kluczowych interakcjach z klientami w procesie sprzedaży.

W ciągu ostatnich lat pracował z konsultantami i handlowcami firm takich jak np. Autodesk, Asseco, IFS, Comarch, Sygnity, DPS Software i wieloma innymi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują **oryginalne materiały szkoleniowe CustomerCentric Selling® w języku polskim** – podręczniki z metodyki CustomerCentric Selling®

Uczestnicy otrzymują dostęp do platformy projektowej **ccs24.com** gdzie znajdą dodatkowe materiały (pre-work, workbook, szablony prezentacji). Platforma służy do komunikacji pomiędzy spotkaniami szkoleniowymi.

Warunki uczestnictwa

Wymagana wiedza/doświadczenie: przynajmniej kilkumiesięczne doświadczenie w kontaktach handlowych z klientami biznesowymi.

Informacje dodatkowe

Osoby ze szczególnymi potrzebami proszone są o kontakt drogą e-mailową na adres: w.nowakplanta@customercentric.pl w celu uzgodnienia wszelkich niezbędnych dostosowań.

Warunki techniczne

Usługa będzie odbywać się online z ekspertem na żywo i w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom.us

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- Udział w usłudze odbywa się za pośrednictwem komputera stacjonarnego, laptopa, tabletu, telefonu komórkowego
- Przeglądarka internetowa: Google Chrome (wskazana), Mozilla Firefox, Microsoft Edge
- Oprogramowanie: Windows 10
- Stale łącze internetowe o prędkości min. 3 Mb/s
- Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie wysłany na minimum 2 dni przed spotkaniem, ważny jest do czasu zakończenia spotkania.
- W trakcie szkolenia uczestnicy będą dzieleni na mniejsze grupy, ale w dalszym ciągu pozostajemy w pracy na zoom.

Kontakt



Weronika Nowak-Planta

E-mail w.nowakplanta@customercentric.pl

Telefon (+48) 888 505 301