



"LUGA" AGNIESZKA  
GLIŃSKA



## SZKOLENIE SMART SELLER. POZYSKANIE KLIENTA (21x45 min.)

Numer usługi 2024/10/23/7321/2376925

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 23.06.2025 do 24.11.2025

4 687,50 PLN brutto

4 687,50 PLN netto

223,21 PLN brutto/h

223,21 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Sposób dofinansowania

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

### Przedstawiciele handlowi i sprzedawcy

- **Osoby, które na co dzień zajmują się sprzedażą** produktów lub usług, niezależnie od branży.
- Pracownicy działów sprzedaży, którzy chcą poprawić swoje wyniki i poznać nowoczesne techniki sprzedażowe.
- Sprzedawcy B2B oraz B2C.

### Właściciele małych i średnich firm (SME)

- **Przedsiębiorcy**, którzy prowadzą własny biznes i chcą samodzielnie pozyskiwać klientów.
- **Specjaliści ds. marketingu i customer service**
- **Managerowie i liderzy zespołów sprzedażowych**
- **Osoby planujące karierę w sprzedaży- Osoby bez doświadczenia**, które chcą rozpocząć karierę w sprzedaży i potrzebują solidnych podstaw dotyczących pozyskiwania klientów i efektywnej komunikacji handlowej.

Jest to Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój".

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

9

Data zakończenia rekrutacji

22-06-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

# Cel

## Cel edukacyjny

Przygotowuje uczest. do samodzielnego przeprowadzania efektywnych rozmów sprzedażowych z klientem przez handlowców firmy Eurocosmetics/Constance Carroll,skutecznej pierwszej rozmowy z potencjalnym klientem, badania potrzeb klienta w celu zaproponowania optymalnej oferty,korzystając z odpowiednich technik językowych w celu obrony ceny.Ale również oprócz zdobycia nowych umiejętności jest zdobycie motywacji do nowego startu, do zmiany związanej z przekraczaniem siebie,nowych sił do pracy i rozwoju.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W kategoriach wiedzy po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <p>posiada uporządkowaną wiedzę umożliwiającą posługiwanie się w miarę rozwiniętym zasobem środków językowych (leksykalnych, gramatycznych, ortograficznych oraz fonetycznych), w zakresie następujących tematów: Morale i nastawienie psychiczne handlowca w świecie współczesnym, VUCA Mental, strategię filtrowania rzeczywistości, pozytywne myślenie, schemat pozyskania klienta, mail umawiający rozmowę sprzedażową, metakomunikat, elevator pitch, biały wywiad, budowanie relacji, badanie potrzeb, techniki odpowiedzi na obiekcje cenowe, metody ożywienia lida.</p>	<p>Testy wiedzy przed i po szkoleniu: Porównanie wyników testów wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia oraz ocena prezentacji stworzonej przez uczestnika szkolenia</p>	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W kategoriach umiejętności po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <p>znajduje potencjalnych klientów i pracuje prospectingowo</p> <p>wykorzystuje telefon, mail i komunikatory do prowadzenia skutecznej, pierwszej rozmowy z potencjalnym klientem (wzbudzenie ciekawości i umówienie sprzedażowej rozmowy zdalnej) + badanie potrzeb</p> <p>przeprowadza właściwą rozmowę sprzedażową w sposób świadomy</p> <p>stosuje różne warianty prowadzenia rozmowy, odpowiadać na obiekcje cenowe i obiekcje związane z okolicznościami cen i kryzysu</p> <p>wypracowuje wzory i algorytmy zimnego telefonu, zimnego maila + wzór rozmowy sprzedażowej dostosowanej do sytuacji swojej firmy i branży (70 % szkolenia to warsztaty)</p>	<p>Testy wiedzy przed i po szkoleniu: Porównanie wyników testów wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia oraz ocena prezentacji stworzonej przez uczestnika szkolenia</p>	<p>Prezentacja</p>
<p>W kategoriach kompetencji społecznych uczestnik:</p> <p>buduje swój autorytet poprzez profesjonalną postawę handlowca</p> <p>potrafi motywować siebie</p> <p>posiada umiejętności sprzedaży zgodne z etyką zawodu handlowca</p>	<p>Testy wiedzy przed i po szkoleniu: Porównanie wyników testów wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia oraz ocena prezentacji stworzonej przez uczestnika szkolenia</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?**

Certyfikat ukończenia szkolenia zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te przedstawiają konkretne umiejętności, wiedzę i kompetencje, które osoba zdobyła podczas nauki.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena bazuje na wcześniej określonych kryteriach, które jasno wskazują, czy osiągnięto zamierzone cele edukacyjne.

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

Po odbytych szkoleniach, uczestnik przystępuje do zdobycia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu. Implementowane mechanizmy zapewniają niezależność i obiektywność procesu walidacji, co gwarantuje jego wiarygodność i przejrzystość.

## Program

Dobre szkolenie dla handlowców z doświadczeniem nie polega tylko na dostarczeniu uczestnikom nowej wiedzy. Osioł też nosi dużo książek. Ale nadal pozostaje osłem. Dobre szkolenie to takie szkolenie, podczas którego z uczestnikami coś się stanie, coś ich dotknie, czegoś doświadczą. Które stanie się nowym początkiem podróży, związanej z przekraczaniem siebie, nowymi siłami, nowym światłem i nową motywacją.

Smart Seller będzie więc pretekstem do wkroczenia do nowego postrzegania rzeczywistości sprzedażowej, sprzedażowych zadań i pracy. Uczestnicy szkolenia doświadczą, że praca Handlowca to przygoda, smak, nieustanny rozwój, odkrywany mimo lat pracy i zdobytego doświadczenia. Przeżyją więc szkolenie SPRZEDAŻOWE, którego zadaniem będzie dostarczenie nowych umiejętności sprzedaży z zakresu pozyskania nowego klienta B2B, otwarcie nowej sieci czy przejęcie klienta konkurencji. Ale także przeżyją szkolenie SPRZEDAŻOWE, którego zadaniem będzie zmotywowanie do nowego startu, zmiany, radości.

#### 1. Morale i nastawienie psychiczne handlowca w świecie współczesnym.

Handlowiec Eurocosmetics/Constance Carroll i jego VUCA Mental a skuteczność sprzedażowa.

- ✔ strategia filtrowania rzeczywistości
- ✔ strategia pozytywnego nastawienia
- ✔ strategia umiejętności

#### 2. Schemat pozyskania klienta

- ✔ Prospecting i segmentacja klienta
- ✔ Przejście bariery sekretariatu i dostanie się do decydenta
- ✔ umówienie spotkania sprzedażowego w pierwszej rozmowie telefonicznej
- ✔ Przygotowanie oferty
- ✔ Rozmowa właściwa sprzedażowa (wzór wg zdalne PVG)

#### 3. Narzędzia rozmowy telefonicznej umawiającej spotkanie właściwe

- ✔ nastawienie przed rozmową
- ✔ kolejność przedstawienia - budowanie relacji
- ✔ dzwonię ponieważ - zasada powodu
- ✔ biały wywiad
- ✔ elevator pitch + dowód
- ✔ umowa tak/nie + wolny wybór
- ✔ umówienie spotkania właściwego

#### 4. Mail umawiający rozmowę sprzedażową

- ✔ biały wywiad
- ✔ mailowy elevator pitch + dowód
- ✔ umówienie spotkania właściwego

#### 5. Właściwa rozmowa sprzedażowa - wzór

- ✔ szybkie zbudowanie relacji na początku rozmowy
- ✔ metakomunikat i elevator
- ✔ badanie potrzeb z dojściem do bólu klienta
- ✔ emocjonalna prezentacja oferty (wartości z korzyści + obrazowanie)
- ✔ techniki odpowiedzi na obiekcje (cenowe + zastanowię się)
- ✔ finalizacja

#### 6. Metody ożywienia lida po zakończonym procesie pozyskania klienta

TEST + PREZENTACJA- WALIDACJA

**Warunek niezbędnych do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:**

Zalecane aby uczestnicy posiadali doświadczenie w pracy z klientem.

Szkolenie odbywa się w sali wyposażonej w tablicę, uczestnik otrzymuje autorskie materiały szkoleniowe.

Zajęcia są realizowane w godzinach dydaktycznych. Przerwa nie jest wliczana w całkowity czas szkolenia.

Minimalna liczba uczestników to 5 osób, maksymalna 9 osób. Zajęcia bez względu na liczbę uczestników będą realizowane w jednej grupie. Zajęcia praktyczne będą realizowane w formie warsztatów w dużej grupie oraz w formie wystąpień indywidualnych przed grupą i prowadzącym.

Szkolenie odpowiada na potrzeby osób, które chcą nie tylko zrozumieć nowoczesne techniki sprzedaży, ale również efektywnie budować relacje z klientami, z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych, analityki sprzedażowej oraz komunikacji perswazyjnej.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 687,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 687,50 PLN

---

**Koszt osobogodziny brutto**

223,21 PLN

---

**Koszt osobogodziny netto**

223,21 PLN

---

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Roman Kawszyn

Handlowiec i menager działów sprzedaży, marketingu i szkoleń. Charyzmatyczny lider i mówca. Studiował we Włoszech. Szkolił m.in. w Polsce, USA i Niemczech. Współpracował z takimi firmami jak: Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi's, Zepter, Lotos, Philipiak, VOX, Agora i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ. Współtworzy autorski program „Kawszyn i Szaran Sprzedają” w telewizji BIZNES24. Twórca marki AI Fianco Partners - firmy dostarczającej rozwiązania dla sił sprzedaży, która od 16 lat szkoli handlowców i sprzedawców. Autor i współautor sześciu książek („Pragnę”, „Techniki sprzedaży zdalnej”, „Pierwsze skrzypce”, „Motivazione”, „Shut up! Modelowe badanie potrzeb”, „Techniki Obrony Ceny”) oraz kilkunastu audiobooków (m.in. „Emocjonalna prezentacja oferty”, „Psychotechniki w przyjęciu reklamacji”, „Storytelling”, „Prawda i charyzma”, „Strategie efektywności sprzedażowej”). Współtwórca nowej kategorii rozwojowej na rynku szkoleń dla handlowców – Teach Art Spectacle®.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały autorskie

### Informacje dodatkowe

Przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

## Adres

ul. Jasnogórska 32/8  
42-202 Częstochowa  
woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Agnieszka Glińska**

**E-mail** [info@luga.pl](mailto:info@luga.pl)

**Telefon** (+48) 692 547 267