



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻY B2B I PREZENTACJA OFERTY

Numer usługi 2024/11/08/159753/2402516

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 23.10.2025 do 24.10.2025

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie adresowane jest do wszystkich osób, których praca polega na sprzedaży produktów/usług oraz obsłudze Klienta, którzy mają potrzebę osiągnięcia wyższych wyników sprzedażowych.</p> <p>Szkolenie polecane jest osobom osobom będącym zarówno w bezpośrednim jak i telefonicznym kontakcie z klientem, pracownikom działów obsługi klienta, osobom odpowiedzialnym za obsługę procesu reklamacyjnego; wszystkim, którzy w swojej pracy kontaktują się z klientami, dbając o długofalowe relacje i budując dobry wizerunek firmy.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:</p> <ul style="list-style-type: none">• Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1• Nowy start w Małopolsce z EURESem• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe• Kierunek - Rozwój• Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	16-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do wykonywania zawodu przedstawiciela handlowego, specjalisty ds. sprzedaży, specjalisty ds. obsługi Klienta, doradcy Klienta i innych zawodów związanych ze sprzedażą i obsługą Klienta. Usługa przygotowuje uczestników do wdrożenia skutecznej i efektywnej sprzedaży w firmie poprzez wypracowanie długofalowych relacji z klientami oraz zastosowanie odpowiednich technik sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje kluczowe pojęcia związane z procesami sprzedażowymi i obsługą klienta.	posługuje się językiem korzyści, zna techniki radzenia sobie z obiekcjami klienta	Test teoretyczny
Stosuje skuteczne metody przygotowania i prowadzenia spotkań handlowych	ma wiedzę jak wygląda profesjonalne spotkanie handlowe, zna techniki negocjacyjne	Test teoretyczny
Buduje pozytywne relacje z klientami oparte na wzajemnym zaufaniu	zna zasady dialogu z klientem oraz aktywnego słuchania i badania potrzeb	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ 1

PRETEST

MODUŁ 1 :

SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY

- Znaczenie skutecznego prezentowania ofert w procesie sprzedaży
- Zrozumienie potrzeb klienta
- Zadawanie skutecznych pytań i identyfikacja potrzeb klienta
- Analiza kontrahenta i dostosowanie prezentacji do specyficznych wymagań
- Jak przekładać cechy produktu/usługi na korzyści dla klienta
- Techniki prezentacji oparte na wartościach dla klienta

MODUŁ 2 :

SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI

- Relacja handlowa – szczegółowa analiza tego czym jest relacja i na czym się opiera.
- Do czego służy nam w sprzedaży dobra relacja z klientem?
- Jak przełożyć relacje na efektywność finalizacji lub do sprzedaży?
- Cel rozmowy handlowej.

MODUŁ 3 :

DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA

- Systemowe koncepcje diagnozy klientów – krytyczna analiza, dobór najlepszych elementów
- Narzędzia diagnozy potrzeb klienta
- Docieranie do poziomu interesów klienta
- Analiza i rozpoznanie grupy decyzyjnej
- Warsztat – wypracowanie potencjalnych wartości dla klientów (poziom Interesów)
- Trening diagnozy wartości zakupowych klienta i grupy decyzyjnej w organizacji klienta

MODUŁ 4 :

ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW

- Obiekcje faktyczne i unikowe
- Presja cenowa- jak ja rozegrać
- "Targowisko" - Obiekcje cenowe, gry klientów, roszczenia
- Osobowość klienta vs typy obiekcji
- Scenka diagnostyczna na forum – praca w wybranymi obiekcjami

DZIEŃ 2

MODUŁ 1 :

NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać

- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji
- Argumentacja
- Dobór odpowiedniej strategii negocjacyjnej w rozmowach

MODUŁ 2 :

ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI

- Różnice między cross-sellingiem a up-sellingiem
- Techniki Cross-sellingu- Kiedy proponować produkty dodatkowe, aby zwiększyć wartość koszyka?
- Techniki Up-sellingu- Jak skutecznie proponować droższe produkty lub usługi?
- Umiejętnie opakuj swoją cenę
- Analiza przewagi konkurencyjnej
- Wypracowanie narzędzi do działań cross-sellingowych i up-sellingowych.

MODUŁ 3 :

FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej

- Przepracowanie założeń do skutecznej finalizacji sprzedaży
- Potencjalne powody trudności w finalizacji sprzedaży – analiza
- System naczyń połączonych – czyli skuteczność zamknięcia sprzedaży a etap diagnozy i prezentacji
- wartości dla klienta
- Technik domykania sprzedaży – prezentacja, przykłady branżowe
- Wybór technik finalizacji do pracy w treningu
- Trening finalizacji sprzedaży dla klienta/grupy decyzyjnej

MODUŁ 4 :

Aktywny trening sprzedażowy

Uczestnicy szkolenia wielokrotnie trenują rozmowy z klientami na poszczególnych etapach procesu

sprzedaży, na bazie wypracowanych w trakcie warsztatów modeli i narzędzi

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test online	-	23-10-2025	08:50	09:00	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY	Artur Płonka	23-10-2025	09:00	11:15	02:15
3 z 16 Przerwa	Artur Płonka	23-10-2025	11:15	11:25	00:10
4 z 16 SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI	Artur Płonka	23-10-2025	11:25	13:40	02:15
5 z 16 Przerwa	Artur Płonka	23-10-2025	13:40	14:05	00:25
6 z 16 DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA	Artur Płonka	23-10-2025	14:05	15:35	01:30
7 z 16 Przerwa	Artur Płonka	23-10-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 16 ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW	Artur Płonka	23-10-2025	15:45	17:15	01:30
9 z 16 NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać	Artur Płonka	24-10-2025	09:00	11:15	02:15
10 z 16 Przerwa	Artur Płonka	24-10-2025	11:15	11:25	00:10
11 z 16 ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI	Artur Płonka	24-10-2025	11:25	13:40	02:15
12 z 16 Przerwa	Artur Płonka	24-10-2025	13:40	14:05	00:25
13 z 16 FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej	Artur Płonka	24-10-2025	14:05	15:35	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Przerwa	Artur Płonka	24-10-2025	15:35	15:45	00:10
15 z 16 Aktywny trening sprzedażowy	Artur Płonka	24-10-2025	15:45	17:15	01:30
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test online	Artur Płonka	24-10-2025	17:15	17:25	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka

Przez wiele lat zdobywał szerokie kompetencje zawodowe w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży, zarządzania oraz negocjacji.

Doświadczenie w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi.

Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami.

Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Jest stałym panelistą w corocznym evencie rozwojowym EVOLUCJA.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Rozumiejąc zasady działania firm produkcyjnych i handlowych, potrafi doskonale dostosować narzędzia szkoleniowe do specyfiki działalności swoich klientów.

Prowadził projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W trakcie dotychczasowych działań szkoleniowych bardzo często współpracuje z firmami realizując kompleksowe działania szkoleniowe i doradcze w zakresie umiejętności miękkich na poszczególnych płaszczyznach działania firmy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z e-bookiem tematycznym.

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

Adres

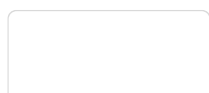
ul. Josepha Conrada 29/a

31-357 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt



Marzena Mrukwa



E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145