



Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.



## Szkolenie - PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻY B2B I PREZENTACJA OFERTY

Numer usługi 2024/11/15/159753/2413567

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 20.02.2025 do 21.02.2025

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie adresowane jest do wszystkich osób, których praca polega na sprzedaży produktów/usług oraz obsłudze Klienta, którzy mają potrzebę osiągnięcia wyższych wyników sprzedażowych.  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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	13-02-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# 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 wybranych 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
<b>1 z 16</b> WALIDACJA - PRETEST - test online	-	20-02-2025	08:50	09:00	00:10
<b>2 z 16</b> SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY	Artur Płonka	20-02-2025	09:00	11:15	02:15
<b>3 z 16</b> Przerwa	Artur Płonka	20-02-2025	11:15	11:25	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 16</b> SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI	Artur Płonka	20-02-2025	11:25	13:40	02:15
<b>5 z 16</b> Przerwa	Artur Płonka	20-02-2025	13:40	14:05	00:25
<b>6 z 16</b> DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA	Artur Płonka	20-02-2025	14:05	15:35	01:30
<b>7 z 16</b> Przerwa	Artur Płonka	20-02-2025	15:35	15:45	00:10
<b>8 z 16</b> ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW	Artur Płonka	20-02-2025	15:45	17:15	01:30
<b>9 z 16</b> NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać	Artur Płonka	21-02-2025	09:00	11:15	02:15
<b>10 z 16</b> Przerwa	Artur Płonka	21-02-2025	11:15	11:25	00:10
<b>11 z 16</b> ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI	Artur Płonka	21-02-2025	11:25	13:40	02:15
<b>12 z 16</b> Przerwa	Artur Płonka	21-02-2025	13:40	14:05	00:25
<b>13 z 16</b> FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej	Artur Płonka	21-02-2025	14:05	15:35	01:30
<b>14 z 16</b> Przerwa	Artur Płonka	21-02-2025	15:35	15:45	00:10
<b>15 z 16</b> Aktywny trening sprzedażowy	Artur Płonka	21-02-2025	15:45	17:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>16 z 16</span> WALIDACJA - POSTTEST - test online	Artur Płonka	21-02-2025	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 zarządzanie 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 płaszczynach 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

**Szkolenie odbywa się w godzinach od 09:00 - 17:15**

**Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.**

**Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015**

**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 %

## Adres

ul. Geologiczna 4  
02-246 Warszawa  
woj. mazowieckie

Hotel Arche Geologiczna

## Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 33 3003 145