

EXPERT KAMIL  
DREWNIK

## Szkolenie z zakresu skutecznej sprzedaży oraz budowania trwałych relacji z klientami.

Numer usługi 2024/12/16/160614/2466332

📍 Elbląg / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 09.01.2025 do 10.01.2025

5 040,00 PLN brutto

5 040,00 PLN netto

280,00 PLN brutto/h

280,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią właściciele firm MŚP, a także ich pracownicy, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu skutecznej sprzedaży i budowania trwałych relacji z klientami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego i efektywnego przeprowadzenia procesu sprzedaży w firmie oraz budowania trwałych relacji z klientem.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia omawia cechy skutecznego handlowca.	Charakteryzuje skutecznego handlowca.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia omawia techniki coachingowe w relacji z klientem.	Uczestnik szkolenia stosuje techniki coachingowe wobec klientów.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia charakteryzuje manipulację i perswazję.	Uczestnik szkolenia unika manipulacji ze strony klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik obrazuje obiekcje klienta.	Stosuje gotowe algorytmy radzenia sobie z obiekcjami.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.	Uczestnik wdraża pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.	Test teoretyczny
Podsumowuje schemat rozmowy telefonicznej.	Stosuje schemat rozmowy telefonicznej.	Test teoretyczny
Charakteryzuje techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.	Stosuje techniki zamknięcia rozmowy.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady pozyskiwania klientów drogą e-mail.	Pozyskuje klientów drogą e-mail.	Test teoretyczny
Opisuje jak pisać wiadomości e-mail, które wzbudzają zainteresowanie klientów.	Posługuje się treścią wiadomości e-mail, które wzbudzają zainteresowania klientów.	Test teoretyczny
Charakteryzuje 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.	Stosuje 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.	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

### Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

#### Blok I

1. Jakie cechy powinien posiadać skuteczny handlowiec? Wewnętrzna motywacja jako klucz do sukcesu.
2. Wykorzystanie technik coachingowych w relacjach z klientami, czyli o co i jak pytać aby uzyskać potrzebne informacje, tak aby przeprowadzić skuteczną argumentację oraz zamknięcie sprzedaży.
3. Różnica między manipulacją, a perswazją. Jak uniknąć manipulacji ze strony klienta?
4. Jak sobie radzić z obiekcjami klienta: „nie mam czasu”, „wszystko mam”, „za drogo”, „muszę to przemyśleć”, „muszę to skonsultować z ...”, „współpracuję z konkurencją”, „nie mam budżetu”, „proszę zadzwonić za pół roku”.
5. Omówienie i stworzenie gotowych algorytmów radzenia sobie z obiekcjami.

#### Blok II

1. Nieskuteczne rozmowy telefoniczne. Brak umiejętności czy chęci?
2. Pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.
3. Podsumowanie i zakończenie rozmowy telefonicznej, czyli ostatnie wrażenie.
4. Sygnały kupna i techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.

#### Blok III

1. Zasady pozyskiwania klientów drogą e-mailową.
2. Temat e-maila. Sprowokuj klienta do otwarcia i przeczytania e-maila.
3. Jak pisać e-maile, które wzbudzą zainteresowanie klientów?
4. 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.

e. Walidacja.

Szkolenie adresowane jest do właścicieli firm oraz pracowników zajmujących się sprzedażą i utrzymywaniem relacji z klientami.

### Warunki organizacyjne:

- Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.
- Maksymalna ilość osób w grupie 8.
- W trakcie części praktycznej każdy etap trwa w zależności od umiejętności grupy.
- Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych.
- W trakcie szkolenia nie ma przewidzianych przerw.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>1 z 12</b> Jakie cechy powinien posiadać skuteczny handlowiec? Wewnętrzna motywacja jako klucz do sukcesu.</p>	Andrzej Michalczyk	09-01-2025	08:00	09:00	01:00
<p><b>2 z 12</b> Wykorzystanie technik coachingowych w relacjach z klientami, czyli o co i jak pytać aby uzyskać potrzebne informacje, tak aby przeprowadzić skuteczną argumentację oraz zamknięcie sprzedaży.</p>	Andrzej Michalczyk	09-01-2025	09:00	10:00	01:00
<p><b>3 z 12</b> Różnica między manipulacją, a perswazją. Jak uniknąć manipulacji ze strony klienta?</p>	Andrzej Michalczyk	09-01-2025	10:00	11:30	01:30
<p><b>4 z 12</b> Jak sobie radzić z obiekcjami klienta?</p>	Andrzej Michalczyk	09-01-2025	11:30	13:00	01:30
<p><b>5 z 12</b> Omówienie i stworzenie gotowych algorytmów radzenia sobie z obiekcjami.</p>	Andrzej Michalczyk	09-01-2025	13:00	15:00	02:00
<p><b>6 z 12</b> Nieskuteczne rozmowy telefoniczne. Brak umiejętności czy chęci?</p>	Andrzej Michalczyk	10-01-2025	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 12</b> Pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.	Andrzej Michalczyk	10-01-2025	08:30	10:00	01:30
<b>8 z 12</b> Podsumowanie i zakończenie rozmowy telefonicznej, czyli ostatnie wrażenie.	Andrzej Michalczyk	10-01-2025	10:00	10:30	00:30
<b>9 z 12</b> Sygnały kupna i techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.	Andrzej Michalczyk	10-01-2025	10:30	11:30	01:00
<b>10 z 12</b> Zasady pozyskiwania klientów drogą e-mailową. Temat e-maila. Sprowokuj klienta do otwarcia i przeczytania e-maila.	Andrzej Michalczyk	10-01-2025	11:30	12:30	01:00
<b>11 z 12</b> Jak pisać e-maile, które wzbudzą zainteresowanie klientów? 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.	Andrzej Michalczyk	10-01-2025	12:30	14:15	01:45
<b>12 z 12</b> Walidacja	Andrzej Michalczyk	10-01-2025	14:15	14:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 040,00 PLN
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 040,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	280,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	280,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Andrzej Michalczyk

Trener biznesu, certyfikowany coach LMI, konsultant i doradca biznesowy. Partner zarządzający LMIPolska. Programy rozwojowe w zakresie zarządzania, przywództwa i efektywności dla przedstawicieli kadry zarządzającej firm dużych oraz MMSP, a także osób zarządzających z sektora publicznego. Wieloletnia praktyka we wdrażaniu procesów rozwojowych w zarządzanych przez siebie zespołach i organizacjach. Rozwój menedżerski podległych pracowników. Realizacja szkoleń i doradztwa dla firm z sektora MŚP, w tym szkolenia z zakresu efektywnej komunikacji, obsługi klienta, na sprzedaży, marketingu relacji, zarządzania zespołem. Wykształcenie Technikum Mechaniczne, studia na Politechnice Gdańskiej, Wydział: Budowa Maszyn. Przeprowadzono blisko 1 500 godzin szkoleniowych. E-mail: [bardziejzyc@gmail.com](mailto:bardziejzyc@gmail.com) Posiada ponad 5-letnie doświadczenie w przeprowadzaniu skutecznych szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.

### Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć właściciele firm oraz pracownicy zajmujący się sprzedażą oraz utrzymaniem relacji z klientami.

### Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania ani wyżywienia jak również środków trwałych.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z 2020 r., po. 1983.)

Uczestnik wymagający specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

# Adres

ul. Łączności 3

82-300 Elbląg

woj. warmińsko-mazurskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Kamil Drewnik**

**E-mail** [kamil.drewnik@gmail.com](mailto:kamil.drewnik@gmail.com)

**Telefon** (+48) 603 802 907