



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5

402 oceny

Szkolenie NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY I KOMUNIKACJI Z KLIENTEM

Numer usługi 2025/01/17/159753/2507914

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 04.12.2025 do 05.12.2025

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

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 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.

Grupa docelowa usługi

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
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

02-12-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 lub uzupełnienie wiedzy osób, które już takie funkcje sprawują poprzez przekazanie informacji dotyczących zasad i umiejętności skutecznej sprzedaży i obsługi Klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi komunikować się z klientem	posługuje się językiem korzyści	Test teoretyczny
	stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Test teoretyczny
Radzi sobie z obiekcjami klienta	Potrafi odpowiadać na obiekcje z uwzględnieniem korzyści dla klienta	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

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut w tym walidacja

- 45 minut przerwy x 2 dni Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

Dzień pierwszy: SKUTECZNA KOMUNIKACJA I BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM Z KLIENTEM

MODUŁ 1

PROFESJONALNY HANDLOWIEC- Kim właściwie jest?

- Budowanie pierwszego wrażenia.
- Ja– proaktywny gracz – rzecz o nastawieniu do siebie w roli sprzedawcy.

MODUŁ 2

ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ I ICH WARTOŚĆ W PROCESIE SPRZEDAŻY.

- Sprzedaż przez telefon vs. sprzedaż bezpośrednia
- Charakterystyka i cele poszczególnych etapów.

MODUŁ 3

DZISIAJ SPRZEDAŻ TO: RELACJA I KONSEKWENCJA

- Skuteczne wykorzystanie relacji z klientami
- Dlaczego jedni sprzedawcy są lepsi niż inni w tym co robią?
- Moja aktywna rola na każdym etapie sprzedaży
- Jak odnosić sukcesy w sprzedaży
- Dostrajanie się do Klienta
- Błędy w proaktywnym procesie handlowym

MODUŁ 4

FILARY KOMUNIKACJI Z KLIENTEM

- Nastawienie na klienta w komunikacji sprzedażowej.
- Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej w sprzedaży
- Typologia klientów.
- Aktywne słuchanie- metody i narzędzia gwarantujące zbudowanie pozytywnych relacji z klientem.

MODUŁ 5

SIŁA PYTAŃ W SPRZEDAŻY, CZYLI BADANIE POTRZEB I POCZĄTEK BUDOWANIA ZAANGAŻOWANIA KLIENTA

- Język strat i język korzyści klienta
- Jaki typ potrzeb naszych potencjalnych klientów jest najsilniejszy?

Dzień drugi: ROZMOWA HANDLOWA I PREZENTOWANIE OFERTY

MODUŁ 1

ROZPOZNANIE POTRZEB I OCZEKIWAŃ KLIENTA

- Motywacje zakupowe klientów.
- Co jest ważniejsze – potrzeba klienta czy jego motywacja?

MODUŁ 2

SKUTECZNE PREZENTOWANIE OFERTY SPRZEDAŻOWEJ

- Analiza Przewagi Konkurencyjnej.
- Budowanie wartości oferty dla Klienta.
- Co jest ważniejsze – potrzeba klienta czy jego motywacja?

MODUŁ 3

ZASTRZEŻENIA I OBJEKCJE KLIENTÓW - JAK SOBIE Z NIMI RADZIĆ.

- Wykorzystanie obiekcji cenowych na rzecz atutów oferty.
- Zastrzeżenia jako wyzwania.
- Jak powód odmowy zamienić w powód zakupu
- Zasady prezentowania ceny i obrona ceny poprzez budowanie i argumentowanie wartości oferty.
- Zasady prezentowania ceny.
- Skuteczne zamykanie sprzedaży- finalizacja transakcji

MODUŁ 4

DZIAŁANIA POSPRZEDAŻOWE

- Cel podejmowania dalszych działań.
- Jak i kiedy podejmować kroki.

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	-	04-12-2025	08:00	08:10	00:10
2 z 16 PROFESJONALNY HANDLOWIEC- Kim właściwie jest? ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ I ICH WARTOŚĆ W PROCESIE SPRZEDAŻY	Artur Płonka	04-12-2025	08:10	09:30	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 16 Przerwa	Artur Płonka	04-12-2025	09:30	09:40	00:10
4 z 16 DZISIAJ SPRZEDAŻ TO: RELACJA I KONSEKWENCJA	Artur Płonka	04-12-2025	09:40	11:55	02:15
5 z 16 Przerwa	Artur Płonka	04-12-2025	11:55	12:20	00:25
6 z 16 FILARY KOMUNIKACJI Z KLIENTEM	Artur Płonka	04-12-2025	12:20	14:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Artur Płonka	04-12-2025	14:35	14:45	00:10
8 z 16 SIŁA PYTAŃ W SPRZEDAŻY, CZYLI BADANIE POTRZEB I POCZĄTEK BUDOWANIA ZAANGAŻOWANI A KLIENTA	Artur Płonka	04-12-2025	14:45	16:15	01:30
9 z 16 ROZPOZNANIE POTRZEB I OCZEKIWAŃ KLIENTA	Artur Płonka	05-12-2025	08:00	09:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Artur Płonka	05-12-2025	09:30	09:40	00:10
11 z 16 SKUTECZNE PREZENTOWANIE OFERTY SPRZEDAŻOWEJ	Artur Płonka	05-12-2025	09:40	11:55	02:15
12 z 16 Przerwa	Artur Płonka	05-12-2025	11:55	12:20	00:25
13 z 16 ZASTRZEŻENIA I OBIEKCJE KLIENTÓW - JAK SOBIE Z NIMI RADZIĆ.	Artur Płonka	05-12-2025	12:20	14:35	02:15
14 z 16 Przerwa	Artur Płonka	05-12-2025	14:35	14:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 DZIAŁANIA POSPRZEDAŻOWE	Artur Płonka	05-12-2025	14:45	16:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	05-12-2025	16:05	16:15	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

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.

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

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

Prowadzi projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracę międzydziałową.
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

W ostatnich 5 latach realizował projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrowały się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich, handlowych, interpersonalnych, m.in:

- zarządzanie zespołami
- organizacja pracy i zarządzanie czasem
- komunikacja oparta na EXTENDED DISC
- prorowadzenie zebrań, spotkań
- komunikacja i asertywność, budowanie relacji w organizacji
- zarządzanie sobą w czasie
- techniki sprzedaży i negocjacji
- budowanie zespołów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji elektronicznej dla każdego uczestnika po szkoleniu w formie e - booka.

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 %

Informacje dodatkowe

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
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145