



HILLWAY Training &
Consulting Drumlak
i Sawicka Spółka
Jawna



Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży - TERMIN DO USTALENIA

Numer usługi 2025/02/04/10142/2539759

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 30.12.2025 do 31.12.2025

2 398,50 PLN brutto

1 950,00 PLN netto

149,91 PLN brutto/h

121,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie z zakresu Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży przeznaczone jest dla osób zajmujących się sprzedażą. Szczególnie polecane jest osobom, które zainteresowane są podniesieniem poziomu obsługi klienta oraz swoich wyników sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	22-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży przygotowuje uczestników do skutecznej sprzedaży, radzenia sobie z obiekcjami klientów, doprowadzenia rozmów, które kończą się sukcesem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznanie technik finalizacji sprzedaży	Uczestnik szkolenia potrafi wymienić i opisać kluczowe techniki finalizacji sprzedaży.	Test teoretyczny
Radzenie sobie z obiekcjami klientów	Uczestnik szkolenia potrafi stosować techniki finalizacji sprzedaży w praktycznych scenariuszach sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętność skutecznego zamykania sprzedaży	Uczestnik szkolenia wie kiedy zastosować odpowiednią technikę zamykania sprzedaży w zależności od typu klienta oraz sytuacji sprzedażowej.	Test teoretyczny
Prowadzenie rozmów sprzedażowych, które kończą się sukcesem	Uczestnik szkolenia potrafi skutecznie zidentyfikować moment gotowości klienta do podjęcia decyzji oraz przeprowadzić finalizację sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Wybrane moduły lub ich części możliwe do zastosowania w programie szkolenia w wersji podstawowej lub rozszerzonej w zależności od wyników badania potrzeb i przekazanych informacji odnośnie celów szkolenia, a także priorytetów w rozwoju poszczególnych kompetencji według organizacji.

PROGRAM:

OPÓR A OBIEKCJE

- kiedy mamy do czynienia z oporem a kiedy z obiekcją?
- metody pokonywania oporu
- wyjaśnianie obiekcji

TECHNIKI POKONYWANIA OBIEKCJI

ZACHOWANIA UŁATWIAJĄCE FINALIZOWANIE SPRZEDAŻY

REGUŁA 6 W SPRZEDAŻY

ROZPOZNAWANIE MOMENTÓW FINALIZACYJNYCH – SYGNAŁY ZAKUPU

- odczytywanie sygnałów werbalnych po stronie klienta
- odczytywanie sygnałów niewerbalnych po stronie klienta

REAGOWANIE NA BŁĘDNE REAKCJE KLIENTÓW

- odczytywanie niepokojących sygnałów werbalnych po stronie klienta i sposoby reakcji
- odczytywanie niepokojących sygnałów niewerbalnych po stronie klienta i sposoby reakcji

4 BŁĘDY W FINALIZACJI TRANSAKCJI

- zbyt wczesna próba finalizacji
- niedostrzeganie sygnałów zakupu (przegapienie bezpośredniej chęci kupna)
- traktowanie pytań klienta jako zastrzeżeń
- traktowanie obiekcji klienta jako braku zainteresowania ofertą, niechęci do kupna.

TECHNIKI ZAMYKANIA SPRZEDAŻY

W trakcie szkoleń:

- pracujemy **na konkretnych przykładach** dotyczących sprzedaży i negocjacji w sprzedaży usług energetycznych. **Praca na realnych sytuacjach pozwoli uczestnikom zastosować zmiany w rozmowach z pracownikami już następnego dnia po szkoleniu.**
- **wpracowujemy listy pomysłów** (nowe projekty, zmiany, usprawnienia), terminy realizacji oraz kryteria oceny
- **pokażemy konkretne techniki wraz z zestawem zwrotów**, które pomogą kontrolować rozmowy z pracownikami oraz ułatwią szybką i skuteczną reakcję na niespodziewane sytuacje - szkolenia prowadzą praktycy
- **żadnej zbędnej teorii** - wykłady i ćwiczenia poprowadzą wyłącznie praktycy, którzy z sukcesem szkolą menedżerów z całej Polski i Europy
- żadnych prezentacji marketingowych - **100% merytoryki** i wartości dla naszych uczestników
- możliwość przeprowadzenia **indywidualnych konsultacji** z Trenerem po szkoleniu - odpowiemy na każde pytanie, którego być może nie zdążą uczestnicy zadać w czasie warsztatu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

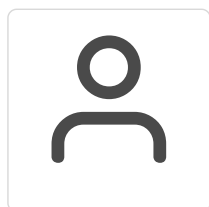
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 398,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	149,91 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Łabuński

Trener Biznesu. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe w prowadzeniu szkoleń biznesowych związanych z budowaniem i poszerzaniem kompetencji w zakresie sprzedaży, komunikacji, zarządzania i rozwoju osobistego.

W ostatnich latach współtworzył nowe standardy zarządzania w największej polskiej firmie zatrudniającej

40 tys. pracowników na stanowisku dyrektora projektu ds. poprawy efektywności zarządzania.

Ponadto posiada kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży w branżach technicznych, IT, FMCG i innych,

w systemach sprzedaży B2C, B2B oraz B2G. W ciągu swojej kariery zawodowej przeprowadził ok. 15 000 rozmów handlowych i negocjacji, ponad 10 000 godzin szkoleń i coachingu.

Posiada wyższe wykształcenie na kierunkach psychosocjologia, zarządzanie zasobami ludzkimi, administracja samorządowa.

Autor artykułów na temat zarządzania, sprzedaży i efektywności pracy.

Doświadczenie Trenera w projektach szkoleniowo-doradczych w obszarze zarządzania personelem i sprzedaży B2C:

Apple APR Coach Program - szkolenie i coaching kierowników salonów i handlowców w autoryzowanych salonach Apple (18 salonów na terenie całego kraju, łącznie 120 osób) w zakresie miękkich i twardych kompetencji menedżerskich

i obsługi klienta, budowanie synergii w zespole. Szkolenia przygotowujące do audytów Mystery Shoper'a, projektowanie programów wdrażania nowych pracowników i nowych standardów pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiał szkoleniowy w postaci podręcznika stworzonego przez Trenera HILLWAY, użytego w trakcie trwania warsztatów.

W zależności od zaangażowania uczestników i postępu prac – szkolenie prowadzone jest zgodnie z cyklem Kolba, Trener dopasowuje treści do potrzeb uczestników warsztatu.

Stosowane są tips & tricks oraz inne materiały dodatkowe, tworzone podczas aktywności uczestników szkolenia. Umożliwia to wspólne wypracowanie rozwiązań gotowych do implementacji w codziennej pracy uczestników.

W trakcie warsztatów dodatkowo może być wykorzystywana **prezentacja multimedialna, wyświetlana uczestnikom przy użyciu rzutnika**. Prezentacja jest traktowana jako uzupełnienie i zobrazowanie pewnych treści w myśl zasady jeden obraz wart więcej niż 1 000 słów. **Pracujemy warsztatowo z wykorzystaniem wirtualnej tablicy np. Padlet, czy AnswerGarden.**

W trakcie szkolenia wykorzystywane są **testy, gry, case study, ćwiczenia indywidualne, w parach i grupowe**. Wówczas Uczestnicy zostają z poziomu Trenera podzieleni na mniejsze grupy, w których wykonują poszczególne zadania.

W ramach szkoleń stosowane są też innowacyjne rozwiązania angażujące uczestników i urozmaicające stosowane narzędzia. Są to ankiety on-line np. Kahoot, quizlet.live, AnswerGarden, gdzie Trener na bieżąco otrzymuje wyniki i może pokazać odpowiedzi np. w formie graficznej.

Przy szkoleniach rekomendujemy pracę na rzeczywistych sytuacjach z codziennej pracy uczestników. W celu aktywizacji wprowadzamy odpowiednie ćwiczenia, mające na celu wzmocnienie procesu grupowego.

Uczestnicy aktywnie pracują z Trenerem, wykorzystując nowatorskie rozwiązania technologiczne, tworząc praktyczne rozwiązania poruszanych kwestii **gotowe do zastosowania już po szkoleniu**.

Dodatkowo 14 dni po szkoleniu uczestnicy mają możliwość konsultacji e-mail dotyczących tematu szkolenia z Trenerem prowadzącym.

W trakcie szkolenia Trener uwzględni indywidualne sytuacje z Państwa środowiska pracy, przedstawia narzędzia i rozwiązania gotowe do zastosowania już następnego dnia po szkoleniu!

Szkolenie kończy się:

- wypracowaniem listy pomysłów (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) wraz z ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami oceny
- stworzeniem Indywidualnych Planów Działania

Warunki uczestnictwa

Podpisane zamówienie lub umowa zlecenia realizacji szkolenia otwartego lub szkolenia zamkniętego.

W SYTUACJI DOFINANSOWANIA SZKOLENIA ZE ŚRODKÓW PUBLICZNYCH W WYSOKOŚCI CO NAJMNIEJ 70%, USŁUGA JEST ZWOLNIONA Z PODATKU VAT.

Szkolenia otwarte są to szkolenia dla wszystkich chętnych. Na takie szkolenia przedsiębiorstwa mogą kierować swoich pracowników lub pracownicy firm, managerowie mogą zgłaszać się sami poprzez kontakt z wewnętrznym Działem HR, który zazwyczaj dysponuje budżetem na szkolenia otwarte.

<http://www.hillway.pl/harmonogram-wspolpracy/>

TRENER PROWADZĄCY:

Szkolenie otwarte prowadzi jeden Trener, praktyk ekspert biznesu.

SZKOLENIE OTWARTE HILLWAY

Zobacz Kalendarium Szkoleń Otwartych HILLWAY <http://www.hillway.pl/kalendarium-szkolen-szkolenia-otwarte-warszawa/>

Informacje dodatkowe

Cechą szkolenia HILLWAY jest interaktywność, którą uzyskujemy dzięki **nowoczesnym metodom aktywizacji uczestników** podczas warsztatów. W trakcie szkolenia Trener porusza wraz z uczestnikami kwestie dotyczące wyzwań w ich codziennej pracy.

Cena nie zawiera: (koszty po stronie Zleceniodawcy) – logistyka szkolenia

- zapewnienie wyposażonej sali szkoleniowej
- przerw kawowych oraz lunchu dla uczestników szkolenia i Trenera,
- zakwaterowanie i wyżywienie Trenera podczas szkolenia i na dzień przed szkoleniem

Uczestnicy otrzymują bogaty liczący ok. 40-60 stron Materiał szkoleniowy wraz z notatnikiem oraz w trakcie szkolenia hand-outy np. testy szkoleniowe, ćwiczenia.

Dodatkowo 14 dni po szkoleniu mają możliwość konsultacji e-mail dotyczących tematu szkolenia z Trenerem prowadzącym.

Adres

ul. Grażyny 13/15
02-548 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aleksandra Duszak

E-mail info@hillway.pl

Telefon (+48) 22 2502 282