



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Skuteczna sprzedaż: Strategie, techniki i relacje budujące sukces

Numer usługi 2025/02/07/132349/2546787

📍 Swarzędz / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 17.03.2025 do 21.03.2025

7 318,50 PLN brutto

5 950,00 PLN netto

182,96 PLN brutto/h

148,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do pracowników różnych działów i poziomów organizacji, którzy są zaangażowani w procesy sprzedaży, marketingu, obsługi klienta, logistyki oraz zarządzania firmą.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	16-03-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	40
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

Celem szkolenia "Skuteczna sprzedaż: Strategie, techniki i relacje budujące sukces" jest rozwinięcie umiejętności uczestników w zakresie skutecznej sprzedaży, budowania relacji z klientami oraz optymalizacji procesów

sprzedażowych, marketingowych i logistycznych, aby zwiększyć efektywność działań handlowych i poprawić wyniki biznesowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje potrzeby klientów oraz czynniki wpływające na ich decyzje zakupowe.	Uczestnik identyfikuje kluczowe potrzeby klientów na podstawie analizy rynkowej.	Wywiad swobodny
	Uczestnik określa czynniki decydujące o wyborze produktu/usługi.	Wywiad swobodny
Uczestnik wymienia nowoczesne techniki sprzedaży i ich zastosowanie w praktyce.	Uczestnik wskazuje i opisuje co najmniej trzy techniki sprzedaży.	Wywiad swobodny
	Uczestnik podaje przykłady sytuacji, w których konkretne techniki są najskuteczniejsze.	Wywiad swobodny
Uczestnik sporządza plan procesu sprzedażowego dostosowany do specyfiki firmy i klientów.	Uczestnik opracowuje schemat procesu sprzedaży, uwzględniając etapy od pierwszego kontaktu do finalizacji transakcji.	Prezentacja
	Uczestnik określa role poszczególnych działów.	Prezentacja
Uczestnik analizuje obiekcje klientów i dobiera odpowiednie techniki ich przewyżczenia.	Uczestnik wskazuje najczęstsze obiekcje klientów w swoim sektorze i dobiera skuteczne sposoby radzenia sobie z nimi.	Wywiad swobodny
Uczestnik wymienia narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż.	Uczestnik opisuje co najmniej trzy narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż.	Wywiad swobodny
	Uczestnik podaje przykłady skutecznego wykorzystania w kampaniach sprzedażowych.	Wywiad swobodny
Uczestnik sporządza strategię budowania relacji z klientem, uwzględniając długofalową współpracę.	Uczestnik tworzy plan działań posprzedażowych zwiększających lojalność klienta.	Prezentacja
	Uczestnik proponuje metody personalizacji komunikacji z klientem.	Prezentacja

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

Moduł 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży

- Rola sprzedawcy i kluczowe kompetencje
- Etapy procesu sprzedaży – od pierwszego kontaktu do finalizacji transakcji
- Analiza potrzeb klientów i ich oczekiwań
- Psychologia klienta – jak podejmuje decyzje zakupowe?
- Typologia klientów i dostosowanie komunikacji
- Najczęstsze błędy w sprzedaży i jak ich unikać
- Analiza realnych przypadków sprzedażowych

Moduł 2: Techniki sprzedaży i budowanie relacji z klientem

- Nowoczesne techniki sprzedaży i ich zastosowanie
- Storytelling i perswazja w sprzedaży
- Metody budowania długoterminowych relacji z klientami
- Wpływ emocji i zaufania na proces zakupowy
- Zarządzanie bazą klientów i segmentacja rynku
- Analiza skutecznych strategii sprzedażowych
- Symulacje rozmów sprzedażowych

Moduł 3: Skuteczna komunikacja i negocjacje w sprzedaży

- Aktywne słuchanie i zadawanie pytań w sprzedaży
- Rozpoznawanie i przewyższanie obiekcji klientów
- Sztuka negocjacji – przygotowanie do negocjacji
- Strategie negocjacyjne dostosowane do różnych klientów
- Techniki argumentacji i język korzyści
- Scenariusze rozmów handlowych
- Symulacje trudnych rozmów sprzedażowych

Moduł 4: Narzędzia marketingowe i automatyzacja sprzedaży

- Wpływ marketingu na sprzedaż – strategie i narzędzia

- Social media i content marketing jako wsparcie sprzedaży
- Personalizacja oferty i wykorzystanie danych o kliencie
- CRM i narzędzia do automatyzacji procesów sprzedaży
- Analityka sprzedaży – mierzenie skuteczności działań
- Przykłady skutecznych kampanii marketingowych
- Tworzenie planu marketingowego wspierającego sprzedaż

Moduł 5: Optymalizacja procesu sprzedaży i obsługa klienta

- Efektywna współpraca między działami sprzedaży, marketingu i logistyki
- Obsługa klienta jako kluczowy element procesu sprzedaży
- Jak zwiększyć satysfakcję i lojalność klientów?
- KPI i analiza wyników sprzedaży – monitorowanie skuteczności działań
- Narzędzia do optymalizacji pracy zespołów sprzedażowych

Walidacja

Szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych, przerwy są ujęte w harmonogramie oraz są wliczone w czas trwania usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 11 Moduł 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	17-03-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
2 z 11 Moduł 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	17-03-2025	13:15	17:15	04:00	Nie
3 z 11 Moduł 2: Techniki sprzedaży i budowanie relacji z klientem	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	18-03-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
4 z 11 Moduł 2: Techniki sprzedaży i budowanie relacji z klientem	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	18-03-2025	13:15	17:15	04:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 11 Moduł 3: Skuteczna komunikacja i negocjacje w sprzedaży	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	19-03-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
6 z 11 Moduł 3: Skuteczna komunikacja i negocjacje w sprzedaży	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	19-03-2025	13:15	17:15	04:00	Nie
7 z 11 Moduł 4: Narzędzia marketingowe i automatyzacja sprzedaży	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	20-03-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
8 z 11 Moduł 4: Narzędzia marketingowe i automatyzacja sprzedaży	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	20-03-2025	13:15	17:15	04:00	Nie
9 z 11 Moduł 5: Optymalizacja procesu sprzedaży i obsługa klienta	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	21-03-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
10 z 11 Moduł 5: Optymalizacja procesu sprzedaży i obsługa klienta	Marta Gruszczyńska - Ludwiczak	21-03-2025	13:15	15:15	02:00	Nie
11 z 11 Walidacja	-	21-03-2025	14:30	16:30	02:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 318,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	182,96 PLN
Koszt osobogodziny netto	148,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Gruszczyńska - Ludwiczak

Marta Gruszczyńska-Ludwiczak
Prezes Zarządu, Cedepe Support

Marta Gruszczyńska-Ludwiczak posiada szerokie doświadczenie w zarządzaniu i marketingu, zdobyte na stanowiskach kierowniczych w różnych instytucjach. Obecnie pełni funkcję Prezesa Zarządu w Cedepe Support, gdzie od lipca 2024 roku kieruje zespołem, rozwijając nowoczesne usługi wsparcia biznesowego. Oprócz tego, od 2023 roku odpowiada za marketing i komunikację w Cedepe.

Związana z sektorem edukacji, od 2018 roku aktywnie działa w Fundacji Jeden Uniwersytet, wspierając rozwój innowacyjnych projektów edukacyjnych. Przez ponad dekadę (2013-2024) Marta pracowała na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, gdzie pełniła również funkcję Przewodniczącej Samorządu Studentów oraz była członkiem III Studenckiego Forum Jakości.

Jej doświadczenie zawodowe i zaangażowanie społeczne czynią ją wyjątkowym ekspertem w dziedzinie zarządzania, komunikacji i innowacyjnych rozwiązań finansowych. Posiada doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną dostarczone uczestnikom szkolenia. Materiały są bezpłatne.

Informacje dodatkowe

Harmonogram jest zaplanowany w godzinach zegarowych, przerwy są uwzględnione.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Adres

ul. Jasińska 13
62-020 Swarzędz
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Matylda Gabalska

E-mail matylda.gabalska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 786 210 170