



## Tworzenie ofert sprzedażowych - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/03/04/180138/2596760

2 700,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

168,75 PLN brutto/h

168,75 PLN netto/h

HC SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.03.2025 do 30.03.2025

## 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>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Właściciele firm i osoby odpowiedzialne za sprzedaż B2B i B2C.</li><li>2. Pracownicy działów handlowych i obsługi klienta.</li><li>3. Freelancerzy oraz osoby rozwijające markę osobistą.</li><li>4. Specjaliści ds. marketingu i sprzedaży, którzy chcą poprawić skuteczność swoich ofert.</li><li>5. Każdy, kto przygotowuje oferty handlowe, cenowe lub usługowe i chce zwiększyć ich skuteczność.</li></ol>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	28-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nauczenie uczestników, jak tworzyć oferty sprzedażowe, które realnie przekładają się na finalizację transakcji. Uczestnicy zdobędą wiedzę o tym, jak zrozumieć potrzeby klienta, jak pisać językiem korzyści oraz jak konstruować atrakcyjne, czytelne i profesjonalne dokumenty ofertowe. Poznają skuteczne struktury ofert, sposoby prezentowania ceny oraz metody wyróżniania się spośród konkurencji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje elementy skutecznej oferty sprzedażowej.	Charakteryzuje minimum pięć kluczowych elementów oferty sprzedażowej, wskazując ich funkcje oraz znaczenie dla odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia typy ofert sprzedażowych stosowane w różnych kanałach komunikacji.	Rozróżnia co najmniej trzy typy ofert sprzedażowych, przyporządkowując je do odpowiednich kanałów, takich jak e-mail, strona internetowa, spotkanie bezpośrednie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje strukturę oferty sprzedażowej dopasowaną do potrzeb odbiorcy.	Projektuje strukturę oferty, wskazując powiązania pomiędzy problemem klienta, proponowanym rozwiązaniem, korzyściami oraz wezwaniem do działania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje proces przygotowania oferty sprzedażowej, uwzględniając analizę potrzeb klienta.	Planuje kolejne etapy przygotowania oferty, określając działania od identyfikacji potrzeb po finalizację treści oferty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uzasadnia konieczność dostosowywania języka oferty sprzedażowej do odbiorcy.	Uzasadnia, dlaczego stosowanie odpowiedniego stylu komunikacji zwiększa skuteczność oferty, podając minimum dwa argumenty poparte przykładami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia poprawność językową i perswazyjną treści oferty sprzedażowej.	Ocenia dwa przykłady fragmentów oferty, wskazując poprawne i niepoprawne zastosowania technik perswazyjnych oraz form językowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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

### Dzień 1: Fundamenty skutecznej oferty

1. Powitanie uczestników, omówienie programu i celów szkolenia, poznanie oczekiwań grupy.
2. Czym jest skuteczna oferta sprzedażowa? – najczęstsze błędy, elementy dobrze przygotowanej oferty, rola psychologii sprzedaży.
3. Analiza potrzeb klienta – jak zbierać informacje, aby stworzyć ofertę „szytą na miarę”.
4. Struktura skutecznej oferty – jak układać treść, aby prowadziła klienta od zainteresowania do decyzji.
5. Praktyczne warsztaty – tworzenie zarysu oferty dla własnego produktu lub usługi, praca indywidualna i grupowa.

### Dzień 2: Praktyka, personalizacja i wyróżnianie się

1. Język korzyści w ofercie – jak pisać, aby odpowiadać na potrzeby klienta i budzić emocje.
2. Prezentacja ceny i wartości – jak pokazywać koszt usługi lub produktu, aby klient widział w nim inwestycję, a nie wydatek.
3. Estetyka i forma – jak przygotować ofertę, która przyciąga wzrok (PDF, online, prezentacje), narzędzia wspierające tworzenie atrakcyjnych ofert.
4. Optymalizacja i wyróżnianie oferty – jak dodać elementy, które zwiększają szansę na odpowiedź (bonusy, call to action, personalizacja).
5. Podsumowanie szkolenia
6. Test wiedzy

**Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.**

**W ciągu dnia zostały uwzględnione 2 przerwy po 30 minut które nie są wliczane do czasu trwania usługi.**

**Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumiany**

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Powitanie uczestników, omówienie programu i celów szkolenia, poznanie oczekiwań grupy - chat	Piotr Jankowski	29-03-2025	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 15</b> Czym jest skuteczna oferta sprzedażowa? – najczęstsze błędy, elementy dobrze przygotowanej oferty, rola psychologii sprzedaży - chat	Piotr Jankowski	29-03-2025	08:30	10:00	01:30
<b>3 z 15</b> Przerwa	Piotr Jankowski	29-03-2025	10:00	10:30	00:30
<b>4 z 15</b> Analiza potrzeb klienta – jak zbierać informacje, aby stworzyć ofertę „szytą na miarę” - chat	Piotr Jankowski	29-03-2025	10:30	12:00	01:30
<b>5 z 15</b> Struktura skutecznej oferty – jak układać treść, aby prowadziła klienta od zainteresowania do decyzji - ćwiczenia	Piotr Jankowski	29-03-2025	12:00	13:00	01:00
<b>6 z 15</b> Przerwa	Piotr Jankowski	29-03-2025	13:00	13:30	00:30
<b>7 z 15</b> Praktyczne warsztaty – tworzenie zarysu oferty dla własnego produktu lub usługi, praca indywidualna i grupowa - ćwiczenia	Piotr Jankowski	29-03-2025	13:30	15:00	01:30
<b>8 z 15</b> Język korzyści w ofercie – jak pisać, aby odpowiadać na potrzeby klienta i budzić emocje - chat	Piotr Jankowski	30-03-2025	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 15</b> Prezentacja ceny i wartości – jak pokazywać koszt usługi lub produktu, aby klient widział w nim inwestycję, a nie wydatek - chat	Piotr Jankowski	30-03-2025	09:00	10:00	01:00
<b>10 z 15</b> Przerwa	Piotr Jankowski	30-03-2025	10:00	10:30	00:30
<b>11 z 15</b> Estetyka i forma – jak przygotować ofertę, która przyciąga wzrok (PDF, online, prezentacje), narzędzia wspierające tworzenie atrakcyjnych ofert - ćwiczenia	Piotr Jankowski	30-03-2025	10:30	12:30	02:00
<b>12 z 15</b> Przerwa	Piotr Jankowski	30-03-2025	12:30	13:00	00:30
<b>13 z 15</b> Optymalizacja i wyróżnianie oferty – jak dodać elementy, które zwiększają szansę na odpowiedź (bonusy, call to action, personalizacja) - chat	Piotr Jankowski	30-03-2025	13:00	14:00	01:00
<b>14 z 15</b> Podsumowanie - chat	Piotr Jankowski	30-03-2025	14:00	14:30	00:30
<b>15 z 15</b> Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie - walidacja	Piotr Jankowski	30-03-2025	14:30	15:00	00:30

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	168,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	168,75 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Piotr Jankowski

Absolwent zarządzania i finansów dwóch uczelni. Certyfikowany trener biznesu. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Na jego podstawie prowadzi sesje rozwojowe. Wykładał na wyższych uczelniach i seminariach biznesowych. Specjalizuje się w sprzedaży i zarządzaniu zespołem. Od 1996 roku dzięki pracy w międzynarodowych instytucjach oraz własnej działalności zebrał doświadczenie w obszarze rekrutacji, sprzedaży i zarządzania. Wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Posiada doskonałą znajomość specyfiki franchisingu (prowadził w tej formule placówkę bankową) i network marketingu. W ramach swoich specjalizacji prowadzi projekty rozwojowe, których celem jest zwiększanie efektywności osobistej. Prelegent na kongresach rozwojowych. Doświadczenie ponad 12 000 godzin na salach szkoleniowych, ponad 1000 godzin szkoleń online.

Założyciel Expertio – społeczności przedsiębiorców – miejsca, gdzie spotyka się biznes z rozwojem osobistym. Od 2017 roku buduje z powodzeniem inicjatywę dla lokalnego biznesu.

Prezes Zarządu Akcesa Sp. z o.o. – firmy wspierającej wielowymiarowo przedsiębiorców w całej Polsce.

Autor książek: „Radość sprzedaży”, „Alfabet Zmian”, współautor poradnika „Jak w 30 dni zwiększyć swoją efektywność.”

Członek Stowarzyszenia Polish Society for Training & Development.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Prezentacja PDF z całego szkolenia.
2. Szablon skutecznej oferty sprzedażowej (do edytowania).
3. Lista zwrotów i fraz języka korzyści do wykorzystania.
4. Przykłady realnych ofert, które sprzedają.
5. Checklista „Kroki do stworzenia oferty idealnej”.
6. Polecane narzędzia do tworzenia ofert graficznych (m.in. Canva, Google Docs, Notion).
7. Notatnik i długopis (dla uczestników stacjonarnych).
8. Certyfikat ukończenia szkolenia w formie PDF.

## Informacje dodatkowe

**Do wybranej metody walidacji nie jest potrzebny walidator, ponieważ uczestnicy dostają link do wypełnienia testu**

## Warunki techniczne

1. platforma komunikacyjna – Microsoft Teams.
2. wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, kamera, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB,
3. sieć: łącze internetowe minimum 50 kb/s,
4. system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)
5. okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim

## Kontakt



**Jakub Mencfeld**

**E-mail** [jakubhg40@gmail.com](mailto:jakubhg40@gmail.com)

**Telefon** (+48) 661 336 370