

BLISS BY SYLWIA
BRONISZ

Struktura Rozmowy Handlowej i Efektywne Zbieranie Informacji w Sprzedaży

Numer usługi 2025/03/05/126944/2601169

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 26.05.2025 do 28.05.2025

5 350,00 PLN brutto

5 350,00 PLN netto

178,33 PLN brutto/h

178,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do przedstawicieli handlowych, sprzedawców, menedżerów ds. sprzedaży oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za prowadzenie rozmów sprzedażowych i pozyskiwanie klientów. Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę z zakresu sprzedaży i komunikacji z klientem.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy nauczą się, jak skutecznie prowadzić rozmowę handlową, aby zwiększyć efektywność sprzedaży. Poznają techniki zadawania pytań i zbierania kluczowych informacji, które pozwolą im lepiej dopasować ofertę do potrzeb klientów. Zdobędą umiejętność budowania relacji opartych na zaufaniu oraz radzenia sobie z obiekcjami w trakcie rozmowy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje strukturę rozmowy handlowej w procesie sprzedaży	Prawidłowo identyfikuje etapy rozmowy handlowej (otwarcie, diagnoza potrzeb, prezentacja oferty, zamknięcie).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dopasowuje sposób komunikacji do typu klienta i kontekstu sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Prowadzi rozmowę sprzedażową w sposób angażujący i skuteczny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik efektywnie zbiera informacje o potrzebach i oczekiwaniach klienta	Stosuje techniki zadawania pytań otwartych i zamkniętych w procesie sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Potrafi analizować uzyskane informacje i wyciągać trafne wnioski.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozpoznaje kluczowe potrzeby klienta i dobiera odpowiednie argumenty sprzedażowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje i analizuje najczęstsze obiekcje klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik radzi sobie z obiekcjami klienta i finalizuje sprzedaż	Stosuje skuteczne techniki przełamania obiekcji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Finalizuje rozmowę w sposób zwiększający szansę na zamknięcie 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?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera szczegółowy opis efektów uczenia się, które zostały osiągnięte w ramach przeprowadzonej usługi.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument zawiera informację, że walidacja została przeprowadzona zgodnie z wcześniej zdefiniowanymi kryteriami oceny efektów uczenia się. Określone kryteria służą jako wytyczne do weryfikacji osiągnięć i są integralną częścią procesu wewnętrznej walidacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Proces kształcenia oraz walidacji realizowane będą z zapewnieniem rozdzielności funkcji. Kurs kończy się egzaminem wewnętrznym. Proces walidacji przeprowadzi dodatkowo prowadzący wyznaczony przez dostawcę usługi i posiadający odpowiednie doświadczenie.

Program

Dzień 1: Struktura skutecznej rozmowy handlowej

1. Wprowadzenie do procesu sprzedaży
 - Rola rozmowy handlowej w sprzedaży
 - Kluczowe elementy skutecznej komunikacji
2. Etapy rozmowy sprzedażowej
 - Otwarcie rozmowy – jak budować pierwsze wrażenie?
 - Badanie potrzeb – jak zadawać trafne pytania?
 - Prezentacja oferty – jak dopasować rozwiązanie do klienta?
 - Finalizacja sprzedaży – techniki skutecznego zamykania rozmowy
3. Ćwiczenia praktyczne
 - Analiza przypadków biznesowych
 - Praktyczne rozmowy sprzedażowe

Dzień 2: Techniki zbierania informacji i analiza potrzeb klienta

1. Rola informacji w skutecznej sprzedaży
 - Dlaczego analiza potrzeb klienta jest kluczowa?
 - Błędy w diagnozie klienta i ich konsekwencje
2. Techniki zadawania pytań
 - Pytania otwarte i zamknięte – kiedy i jak je stosować?
 - Technika lejka pytaniowego
 - Aktywne słuchanie i jego znaczenie w sprzedaży
3. Weryfikacja i analiza zebranych informacji
 - Jak interpretować odpowiedzi klientów?
 - Dopasowanie argumentów do potrzeb klienta
4. Ćwiczenia praktyczne
 - Symulacje rozmów handlowych
 - Analiza nagranych rozmów sprzedażowych

Dzień 3: Radzenie sobie z obiekcjami i finalizacja sprzedaży

1. Obiekcje klienta – jak je rozpoznawać i eliminować?
 - Najczęstsze obiekcje w sprzedaży
 - Techniki radzenia sobie z wątpliwościami klientów
2. Finalizacja sprzedaży i domykanie transakcji
 - Jak rozpoznać gotowość klienta do zakupu?
 - Techniki zamykania sprzedaży
3. Budowanie długoterminowych relacji z klientem
 - Jak utrzymać kontakt po sprzedaży?
 - Strategie lojalizacji klientów
1. Podsumowanie szkolenia
 - Sesja pytań i odpowiedzi
 - Tworzenie indywidualnych planów wdrożenia wiedzy

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	5 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Sadłowski

Od najmłodszych lat fascynuje mnie perswazyjna moc języka – już jako dziecko rozważałem, jak przekonywać innych, aby osiągnąć zamierzone cele bez konfliktów. Ta umiejętność znalazła swoje

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

Brak wyników.

Rodzaj ceny Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 5 350,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 5 350,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 178,33 PLN

Koszt osobogodziny netto 178,33 PLN

zastosowanie w mojej karierze zawodowej, którą rozwijam od 2004 roku. Przez ponad 20 lat doskonałą sztukę rozmowy – zarówno w kontekście sprzedaży, jak i zrozumienia klienta, jego potrzeb oraz oczekiwań.

Od 2008 roku zdobywałem doświadczenie jako Product Manager w branży profesjonalnych elektronarzędzi, które rozwijałem przez kolejne dekady. Z sukcesem zarządzałem produktami, firmami oraz działami sprzedaży, a także zespołami handlowymi – nie tylko poprzez szkolenia i motywację, ale także kreując silny wizerunek marki i organizując pokazy produktowe. Od 2021 roku rozwijam swoje kompetencje w branży ubezpieczeniowej, prowadząc rekrutację i szkolenia agentów specjalizujących się w ubezpieczeniach życiowych i zdrowotnych. Jestem dumny z wykształcenia kilku członków MDRT oraz zarządzania oddziałem Unum w Szczecinie. Obecnie współpracuję z Pru. Moje doświadczenie obejmuje szerokie spektrum kompetencji, od zarządzania produktem i budowania zespołów po rekrutację, budowanie marki

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypty szkoleniowe.

Adres

Szczecin

Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Kontakt



Sylwia Bronisz

E-mail biuro@blissbys.pl

Telefon (+48) 666 080 130