



Szkolenie z zakresu skutecznej sprzedaży oraz budowania trwałych relacji z klientami

Numer usługi 2025/03/11/165231/2614252

5 040,00 PLN brutto

5 040,00 PLN netto

280,00 PLN brutto/h

280,00 PLN netto/h

ACTIVE PROFIT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Elbląg / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 28.04.2025 do 29.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, menedżerów sprzedaży, handlowców oraz pracowników działów obsługi klienta i marketingu, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie skutecznej komunikacji z klientem, technik sprzedażowych oraz budowania relacji biznesowych. Uczestnikami mogą być zarówno osoby początkujące, które chcą zdobyć wiedzę i praktyczne narzędzia do efektywnej sprzedaży, jak i doświadczeni specjaliści pragnący udoskonalić swoje techniki negocjacyjne, nauczyć się skutecznego radzenia sobie z obiekcjami klientów oraz zwiększyć skuteczność rozmów telefonicznych i korespondencji e-mailowej. Szkolenie będzie szczególnie wartościowe dla osób, które w swojej codziennej pracy zajmują się pozyskiwaniem klientów, prowadzeniem negocjacji handlowych oraz budowaniem długoterminowych relacji biznesowych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia działań sprzedażowych. Uczestnicy zidentyfikują cechy skutecznego handlowca, przeanalizują wpływ motywacji na sprzedaż, zastosują techniki coachingowe i opracują strategie argumentacji. Rozróżnią perswazję od manipulacji, wykorzystają metody radzenia sobie z obiekcjami, przeprowadzą skuteczne rozmowy telefoniczne i sformułują angażujące e-maile sprzedażowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kluczowe cechy skutecznego handlowca oraz określa znaczenie motywacji w sprzedaży.	Odpowiada na pytania dotyczące cech dobrego sprzedawcy i roli motywacji w procesie sprzedażowym.	Test teoretyczny
Rozróżnia techniki coachingowe oraz określa ich zastosowanie w rozmowach z klientami.	Wskazuje poprawne zastosowanie technik coachingowych w scenariuszach sprzedażowych.	Test teoretyczny
Wyjaśnia różnice między perswazją a manipulacją oraz określa metody obrony przed manipulacją klienta.	Charakteryzuje przykładowe sytuacje sprzedażowe i wskazuje, czy dany przypadek to perswazja czy manipulacja.	Test teoretyczny
Dobiera skuteczne techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Wskazuje odpowiednie sposoby reagowania na typowe obiekcje klientów.	Test teoretyczny
Opracowuje poprawny schemat rozmowy telefonicznej z klientem, uwzględniając techniki zamykania sprzedaży.	Wymienia kolejne etapy rozmowy telefonicznej i dopasowuje techniki zamknięcia sprzedaży do scenariuszy rozmów.	Test teoretyczny
Definiuje zasady skutecznej komunikacji e-mailowej oraz tworzy strukturę angażującej wiadomości sprzedażowej.	Ocenia poprawność elementów skutecznego e-maila sprzedażowego i wskazuje najczęstsze błędy.	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, 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

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

Blok I

1. Jakie cechy powinien posiadać skuteczny handlowiec? Wewnętrzna motywacja jako klucz do sukcesu.
2. Wykorzystanie technik coachingowych w relacjach z klientami, czyli o co i jak pytać aby uzyskać potrzebne informacje, tak aby przeprowadzić skuteczną argumentację oraz zamknięcie sprzedaży.
3. Różnica między manipulacją, a perswazją. Jak uniknąć manipulacji ze strony klienta?
4. Jak sobie radzić z obiekcjami klienta: „*nie mam czasu*”, „*wszystko mam*”, „*za drogo*”, „*muszę to przemyśleć*”, „*muszę to skonsultować z ...*”, „*współpracuję z konkurencją*”, „*nie mam budżetu*”, „*proszę zadzwonić za pół roku*”.
5. Omówienie i stworzenie gotowych algorytmów radzenia sobie z obiekcjami.

Blok II

1. Nieskuteczne rozmowy telefoniczne. Brak umiejętności czy chęci?
2. Pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.
3. Podsumowanie i zakończenie rozmowy telefonicznej, czyli ostatnie wrażenie.
4. Sygnały kupna i techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.

Blok III

1. Zasady pozyskiwania klientów drogą e-mailową.
2. Temat e-maila. Sprowokuj klienta do otwarcia i przeczytania e-maila.
3. Jak pisać e-maile, które wzbudzą zainteresowanie klientów?
4. 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.
5. Walidacja.

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, menedżerów sprzedaży, handlowców oraz pracowników obsługi klienta i marketingu, którzy chcą doskonalić umiejętności komunikacji, sprzedaży i budowania relacji biznesowych. Obejmuje zarówno osoby początkujące, jak i doświadczonych specjalistów pragnących udoskonalić techniki negocjacyjne, radzenie sobie z obiekcjami klientów oraz skuteczność rozmów telefonicznych i e-mailowych. Szczególnie przydatne dla osób zajmujących się pozyskiwaniem klientów i negocjacjami.

Warunki organizacyjne:

- Szkolenie będzie miało charakter warsztatowy, łącząc teorię z praktyką w celu skutecznego przyswojenia wiedzy i umiejętności.
- W ramach szkolenia przewidziano ćwiczenia grupowe i indywidualne.
- Sala szkoleniowa wyposażona w materiały dydaktyczne oraz narzędzia multimedialne wspomagające proces nauki.
- Organizator zapewnia komplet materiałów szkoleniowych.
- Maksymalna liczba osób w grupie: 8.
- Czas trwania zajęć teoretycznych: około 9 h dydaktycznych - w zależności od umiejętności grupowych, reszta zajęć to praktyka - która będzie trwała około 9 h dydaktycznych, podczas której uczestnik zrealizuje pełen zakres praktyczny usługi rozwojowej.

- W celu potwierdzenia nabytych kompetencji uczestnicy poddadzą się walidacji w postaci testu teoretycznego, przygotowanego i zweryfikowanego przez walidatora. Test teoretyczny odbędzie się na zakończenie szkolenia i będzie obejmował kluczowe zagadnienia dotyczące skutecznej sprzedaży, budowania relacji z klientami, strategii negocjacyjnych oraz efektywnej komunikacji. Uczestnicy w ciągu 15 minut odpowiedzą na pytania dotyczące kluczowych aspektów procesu sprzedaży, zarządzania kontaktami z klientami, radzenia sobie z obiekcjami oraz metod pozyskiwania i utrzymywania klientów. Test zostanie przeprowadzony jednocześnie dla wszystkich uczestników i pozwoli zweryfikować poziom opanowania kluczowych zagadnień.
- Walidator nie bierze udziału w części edukacyjnej.
- Szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych.
- W trakcie szkolenia nie ma przewidzianych przerw.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Jakie cechy powinien posiadać skuteczny handlowiec? Wewnętrzna motywacja jako klucz do sukcesu.	Andrzej Michalczyk	28-04-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 12 Wykorzystanie technik coachingowych w relacjach z klientami, czyli o co i jak pytać aby uzyskać potrzebne informacje, tak aby przeprowadzić skuteczną argumentację oraz zamknięcie sprzedaży.	Andrzej Michalczyk	28-04-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 12 Różnica między manipulacją, a perswazją. Jak unikać manipulacji ze strony klienta?	Andrzej Michalczyk	28-04-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 12 Jak sobie radzić z obiekcjami klienta?	Andrzej Michalczyk	28-04-2025	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 12 Omówienie i stworzenie gotowych algorytmów radzenia sobie z obiekcjami	Andrzej Michalczyk	28-04-2025	13:00	15:00	02:00
6 z 12 Nieskuteczne rozmowy telefoniczne. Brak umiejętności czy chęci?	Andrzej Michalczyk	29-04-2025	08:00	08:30	00:30
7 z 12 Pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.	Andrzej Michalczyk	29-04-2025	08:30	10:00	01:30
8 z 12 Podsumowanie i zakończenie rozmowy telefonicznej, czyli ostatnie wrażenie.	Andrzej Michalczyk	29-04-2025	10:00	10:30	00:30
9 z 12 Sygnały kupna i techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.	Andrzej Michalczyk	29-04-2025	10:30	11:30	01:00
10 z 12 Zasady pozyskiwania klientów drogą e-mailową. Temat e-maila. Sprowokuj klienta do otwarcia i przeczytania e-maila.	Andrzej Michalczyk	29-04-2025	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 12 Jak pisać e-maile, które wzbudzą zainteresowanie klientów? 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.	Andrzej Michalczyk	29-04-2025	12:30	14:15	01:45
12 z 12 Walidacja.	-	29-04-2025	14:15	14:30	00:15

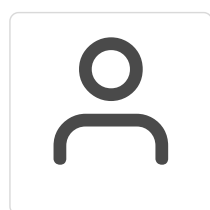
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	280,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Michalczyk

Trener biznesu, certyfikowany coach LMI, konsultant i doradca biznesowy. Partner zarządzający LMIPolska. Programy rozwojowe w zakresie zarządzania, przywództwa i efektywności dla przedstawicieli kadry zarządzającej firm dużych oraz MMSP, a także osób zarządzających z sektora publicznego. Wieloletnia praktyka we wdrażaniu procesów rozwojowych w zarządzanych przez siebie zespołach i organizacjach. Rozwój menedżerski podległych pracowników. Realizacja szkoleń i doradztwa dla firm z sektora MŚP, w tym szkolenia z zakresu efektywnej komunikacji, obsługi klienta, na sprzedaży, marketingu relacji, zarządzania zespołem. Wykształcenie Technikum Mechaniczne, studia na Politechnice Gdańskiej, Wydział: Budowa Maszyn. Przeprowadzono blisko 1 500 godzin szkoleniowych. E-mail: bardziejzyc@gmail.com Posiada ponad 5-letnie doświadczenie w przeprowadzaniu skutecznych szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów edukacyjnych, w tym skrypty i zestawy ćwiczeń.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest skierowane do właścicieli firm, menedżerów sprzedaży, handlowców oraz pracowników obsługi klienta i marketingu, którzy chcą doskonalić umiejętności komunikacji, sprzedaży i budowania relacji biznesowych. Obejmuje zarówno osoby początkujące, jak i doświadczonych specjalistów pragnących udoskonalić techniki negocjacyjne, radzenie sobie z obiekcjami klientów oraz skuteczność rozmów telefonicznych i e-mailowych. Szczególnie przydatne dla osób zajmujących się pozyskiwaniem klientów i negocjacjami.

Uczestnicy zobowiązani są do 100% obecności na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/- czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z 2020 r., po. 1983.).

Uczestnik wymagający specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

Adres

ul. Łączności 3
82-300 Elbląg
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Adrian Sadowski

E-mail activeprofitspzoo@gmail.com

Telefon (+48) 572 347 308