

FHU ORDINAT
MARCIN BIELSKI

Szkolenie realizowane w ramach projektu „Postaw swój biznes na nogi” – Skuteczna sprzedaż doradcza

Numer usługi 2025/03/11/133960/2614449

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.04.2025 do 02.04.2025

3 490,08 PLN brutto

3 490,08 PLN netto

218,13 PLN brutto/h

218,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Odbiorcami usługi są właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, którzy potrzebują wsparcia w rozwijaniu kompetencji związanych z technikami sprzedaży, badaniem potrzeb klientów, budowaniem lojalności klientów. Szkolenie jest skierowane do pracowników na wszystkich szczeblach organizacyjnych, zarówno do osób początkujących, jak i tych, które posiadają już doświadczenie w sprzedaży, ale chcą podnieść swoje umiejętności w zakresie doradztwa i rozwiązywania problemów klientów.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	31-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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 edukacyjnym szkolenia jest rozwój umiejętności uczestników w zakresie efektywnej sprzedaży konsultacyjnej, obejmującej budowanie relacji z klientem, odkrywanie jego rzeczywistych potrzeb, prezentowanie oferty zgodnie z jego oczekiwaniami oraz skuteczne zarządzanie obiekcjami i zamknięciem transakcji. Uczestnicy nauczą się także technik utrzymywania długoterminowych relacji z klientami oraz zwiększania ich lojalności poprzez efektywną obsługę posprzedażową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia etapy sprzedaży konsultacyjnej oraz rolę sprzedawcy jako partnera biznesowego klienta	Charakteryzuje etapy sprzedaży oraz znaczenie sprzedawcy	Test teoretyczny
Definiuje techniki budowania relacji oraz dopasowywania rozwiązań do potrzeb klienta.	Dostosowuje rozwiązanie do indywidualnych potrzeb klienta	Test teoretyczny
Charakteryzuje metody badania potrzeb klienta, w tym techniki pytań otwartych, zamkniętych i pogłębiających.	Rozróżnia i charakteryzuje pytania otwarte, zamknięte i pogłębiające	Test teoretyczny
Przeprowadza skuteczne negocjacje i rozpoznaje prawdziwe obiekcje klientów.	Identyfikuje prawdziwe obiekcje klientów i odpowiednio reaguje	Test teoretyczny
Zamyka transakcję z wykorzystaniem technik zamknięcia miękkiego i twardego.	Monitoruje moment decyzyjny klienta i odpowiednio zastosować techniki zamknięcia sprzedaży	Test teoretyczny
Dostosowuje sposób komunikacji do indywidualnych potrzeb klienta, wykazując empatię i aktywne słuchanie.	Aktywnie słucha klienta i reaguje na jego potrzeby	Test teoretyczny
Reaguje na obiekcje klientów w sposób konstruktywny, utrzymując profesjonalizm i pozytywną atmosferę.	Monitoruje obiekcje klientów, zmieniając temat rozmowy lub zmieniając perspektywę	Test teoretyczny
Rozwiązuje problemy i dostosowuje ofertę w oparciu o autentyczne potrzeby klienta, pokazując gotowość do dalszej współpracy	Organizuje ofertę do faktycznych potrzeb klienta	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Efekty uczenia podzielone są na: wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się. Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

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

Tak, dok. potwierdza, że kryteria są jednoznaczne, realne, możliwe do zweryfikowania i zrozumiałe dla osób które planują zapis na usługę. FHU ORDINAT MARCIN BIELSKI zapewnia rozdzielność procesu uczenia się i walidacji. Osoby, które szkoliły danego uczestnika, nie mogą oceniać go w procesie walidacji

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

Tak, dokument potwierdza, że zastosowane rozwiązania zapewniają rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program ramowy usługi

01.04.2025

1. Model sprzedaży konsultacyjnej – jak sprzedawać, doradzając?

- Rola sprzedawcy jako partnera biznesowego klienta.
- Kluczowe etapy sprzedaży konsultacyjnej.
- Techniki budowania relacji
- Dopasowanie rozwiązania do potrzeb klienta.

2. Skuteczne badanie potrzeb – jak odkryć rzeczywiste potrzeby klienta?

- Technika pytań otwartych, zamkniętych i pogłębiających.
- Metoda 3x3 – czyli poznaj głębsze i nieoczywiste potrzeby
- Słuchanie aktywne i czytanie między wierszami.
- Jak zmusić klienta do szczerości
- Analiza rzeczywistych motywacji zakupowych klienta.

3. Prezentacja oferty

- Start with why – bez dlaczego nie ma sprzedaży
- Język korzyści czy język potrzeb?
- Testy korzyści
- Storyselling – wykorzystanie technik storytellingowych w sprzedaży
- Zasada wzajemności – jak sprawić, by klient czuł się zobowiązany?
- Reguła niedostępności – dlaczego rzadkość zwiększa wartość?

02.04.2025

1. Najczęstsze obiekcje klientów i skuteczne odpowiedzi

- Jak rozpoznawać prawdziwe obiekcje?
- Modele reagowania na „za drogo”, „nie teraz”, „muszę się zastanowić”.
- Techniki przeformułowania problemu na korzyść klienta.

2. Techniki zamykania sprzedaży

- Moment decyzyjny – jak rozpoznać gotowość klienta?
- Zamknięcie miękkie vs. zamknięcie twarde.
- Finalizacja transakcji w duchu długofalowej relacji.

3. Budowanie lojalności klienta – co robić po sprzedaży?

- Znaczenie obsługi posprzedażowej i follow-up'u.
- Personalizacja komunikacji i oferta dodatkowa.
- Narzędzia podtrzymywania relacji – jak sprawić, by klient wracał?

4. Walidacja

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Model sprzedaży konsultacyjnej – jak sprzedawać, doradzając?	Paweł Musiałowski	01-04-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa kawowa	Paweł Musiałowski	01-04-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Skuteczne badanie potrzeb – jak odkryć rzeczywiste potrzeby klienta?	Paweł Musiałowski	01-04-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa obiadowa	Paweł Musiałowski	01-04-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 15 Skuteczne badanie potrzeb – jak odkryć rzeczywiste potrzeby klienta?	Paweł Musiałowski	01-04-2025	13:30	15:00	01:30
6 z 15 Przerwa kawowa	Paweł Musiałowski	01-04-2025	15:00	15:15	00:15
7 z 15 Prezentacja oferty	Paweł Musiałowski	01-04-2025	15:15	17:00	01:45
8 z 15 Najczęstsze obiekcje klientów i skuteczne odpowiedzi	Paweł Musiałowski	02-04-2025	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa kawowa	Paweł Musiałowski	02-04-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Techniki zamykania sprzedaży	Paweł Musiałowski	02-04-2025	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa kawowa	Paweł Musiałowski	02-04-2025	13:00	13:30	00:30
12 z 15 Techniki zamykania sprzedaży	Paweł Musiałowski	02-04-2025	13:30	15:00	01:30
13 z 15 Przerwa kawowa	Paweł Musiałowski	02-04-2025	15:00	15:15	00:15
14 z 15 Budowanie lojalności klienta – co robić po sprzedaży?	Paweł Musiałowski	02-04-2025	15:15	16:45	01:30
15 z 15 Przeprowadzenie walidacji	-	02-04-2025	16:45	17:00	00:15

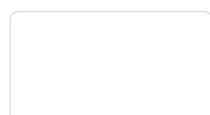
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 490,08 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 490,08 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Musiałowski



Trener od 9 lat, manager, przedsiębiorca. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, aktywista naukowy, absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży i Akademii Trenerów. Stypendysta Prezesa Rady Ministrów oraz Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Przeprowadził ponad 860 szkoleń i prelekcji. Partner w firmie Phinance S.A. Ekspert Brian Tracy International. Prowadzi szkolenia z tematyki szeroko pojętych umiejętności miękkich, HR-owych tj. zarządzanie zmianami wynikającymi z przeobrażeń na rynku pracy, zarządzanie wiekiem i współpracą międzypokoleniową, zarządzanie różnorodnością i wielokulturowością w organizacji, zarządzanie pracą zdalną i hybrydową, zrównoważone zarządzanie potencjałem pracowników – zgodnie z nowymi wyzwaniami rynku pracy ,sprzedaży, storytellingu, motywacji, komunikacji, zarządzania, autoprezentacji oraz obsługi klienta dla firm i instytucji.

Szkolił dla (m.in. BBA Transport, BNP Paribas, Carte Dor, COTY, T-Mobile, Calvin Klein, Tommy Hilfiger, Iglotex, Nest Bank, Phinance S.A, Fellowes, Unimot, PEKAES/ Geodis, Komex, Eiffage, Job Impulse, Fujitsu, DPD, Mars, SAINT-GOBAIN BUILDING GLASS POLSKA, PeKaO, DS.Smith Polska, Xella Polska, ING Lease (Polska), Studio Modern, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Posiada ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w przeciągu ostatnich 24 miesięcy, liczone wstecz od rozpoczęcia szkolenia. W ciągu ostatnich 5lat licząc od daty usługi, prowadził szk. o tej samej oraz pokrewnej tematyce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę szkolenia (prezentacje) oraz skrypt

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia powinni mieć możliwość swobodnego zajęcia swojego miejsca na szkoleniu, możliwość robienia notatek oraz zapewnienie odpowiedniej odległości do czytania wyświetlanej prezentacji.

W przypadku zapewnienia sali szkoleniowej przez zamawiającego szkolenie, odpowiedzialność za powyższe warunki spoczywa na zamawiającym. Wielkość sali powinna być dostosowana do liczby uczestników, zapewniając odpowiednią przestrzeń na każdego uczestnika, zgodnie z normami bezpieczeństwa (przykładowo, 1,5-2 m² na osobę).

Dla osób z niepełnosprawnościami sala szkoleniowa powinna obejmować podjazdy i windy, odpowiednio szerokie drzwi, przestrzeń umożliwiającą swobodne poruszanie się wózkem inwalidzkim, przystosowane toalety, a także stanowiska dla osób z niepełnosprawnościami (np. stoły z regulowaną wysokością).

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkoleniowe, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania

Podczas szkolenia przewidziane są:

2 przerwy kawowe x 15 min

1 przerwa x 30 min

Rezerwacja i obsługa: Powinna być dostępna osoba odpowiedzialna za rezerwację i obsługę sali, gotowa do pomocy w przypadku problemów technicznych lub organizacyjnych podczas szkolenia (kontakt telefoniczny)

Sala szkoleniowa powinna zawierać:

- dostęp do światła dziennego

- bezpieczne i higieniczne warunki realizacji szkolenia

- regulaminy i instrukcje BHP, zasady ewakuacji, instrukcje bezpieczeństwa pożarowego

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

Adres

ul. Wszystkich Świętych 4a

61-843 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marcin Bielski

E-mail biuro@ordinat.pl

Telefon (+48) 533 335 610