



System sprzedaży Challenger. Szkolenie z wykorzystywania zaawansowanych technik sprzedażowych w kontekście sprzedaży rozwiązań.

Numer usługi 2025/03/12/181196/2617769

2 324,70 PLN brutto
1 890,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

OSH SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 29.05.2025 do 30.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Program szkoleniowy jest przeznaczony dla:

1. Key Account Managerów, Doradców, Handlowców:

- Pragnących zwiększyć swoją efektywność sprzedażową w kontekście sprzedaży rozwiązań
- Chcących nauczyć się skutecznie pozyskiwać nowych kluczowych Klientów
- Dążących do budowania silnych relacji z Klientami i budowania ich lojalności
- Pracujących w różnych branżach

2. Przedsiębiorców:

- Prowadzących własną działalność gospodarczą
- Chcących zwiększyć sprzedaż swoich produktów lub usług
- Poszukujących nowych sposobów na dotarcie do Klientów
- Pragnących budować silne i długofalowe relacje z Klientami

3. Menedżerów:

- Kierujących zespołami sprzedażowymi
- Pragnących usprawnić procesy sprzedażowe w firmie
- Chcących zmotywować swoich pracowników do osiągania lepszych wyników
- Dbających o budowanie silnych relacji z Klientami

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji	28-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego prowadzenia procesu sprzedaży poprzez budowanie pozytywnych doświadczeń zakupowych, angażowanie klientów oraz skuteczne finalizowanie transakcji. Usługa prowadzi do zrozumienia mechanizmów wpływających na decyzje zakupowe, doskonalenia umiejętności pozyskiwania uwagi oraz stosowania technik negocjacyjnych i perswazyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kluczowe czynniki wpływające na pozytywne doświadczenia zakupowe	Wskazuje różnice między sprzedażą wartości a obniżaniem ceny	Wywiad ustrukturyzowany
	Charakteryzuje profil sprzedawcy budującego pozytywne doświadczenia zakupowe	Wywiad ustrukturyzowany
	Omawia rolę storytellingu i marketingu narracyjnego w procesie sprzedaży	Wywiad ustrukturyzowany
Stosuje techniki angażowania klienta i budowania relacji biznesowej	Formułuje spersonalizowany przekaz wartości na podstawie analizy potrzeb klienta	Wywiad ustrukturyzowany
	Identyfikuje kluczowe role w organizacji klienta i dostosowuje do nich komunikację	Wywiad ustrukturyzowany
	Wykorzystuje technikę „green questions” do odkrywania interesów klienta	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kontroluje proces sprzedaży i finalizuje ustalenia	Rozpoznaje i stosuje odpowiednie techniki negocjacyjne	Wywiad ustrukturyzowany
	Diagnostuje sygnały zakupowe i stosuje strategię budowania progresów sprzedażowych	Wywiad ustrukturyzowany
	Wykorzystuje zasady perswazji według modelu R. Cialdiniego	Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zaświadczenie potwierdzające 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, zaświadczenie 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, zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przez lata kluczowym elementem skutecznej sprzedaży było budowanie relacji i zaufania z klientami. Choć nadal ma to znaczenie, dzisiejsi klienci są coraz bardziej świadomi, mają mniej czasu i oczekują konkretnych wartości już na początku rozmowy.

- **Szybsze tempo życia i ograniczony czas na budowanie relacji**
- **Łatwy dostęp do informacji o produktach i rozwiązaniach**
- **Rosnąca konkurencja i wiele opcji do wyboru**

Jak w tej rzeczywistości wyróżnić się jako zaufany partner biznesowy? Odpowiedzią jest **sprzedaż rozwiązań** – strategia polegająca na dostarczaniu wartościowych, kompleksowych ofert, które są trudne do skopiowania przez konkurencję. Zamiast sprzedawać pojedynczy produkt czy usługę, **tworzysz unikalne zestawy rozwiązań**, które nie tylko spełniają potrzeby klientów, ale też dają im wyraźną przewagę.

Model sprzedaży Challenger, inspirowany koncepcją *The Challenger Sale* Dixona i Adamsona, to podejście, które:

- Uczy, jak skutecznie angażować klientów i przyciągać ich uwagę
- Wskazuje, jak kreować wartość poprzez doradztwo i prezentowanie nowych perspektyw

- Pomaga w budowaniu przewagi konkurencyjnej dzięki sprzedaży rozwiązań zamiast pojedynczych produktów

Dzięki temu podejściu nie tylko wyróżnisz się na tle konkurencji, ale przede wszystkim **przekształcisz swoje rozmowy sprzedażowe w realne szanse biznesowe**.

Dzień 1

Pretest

Moduł 1. Pozytywne i negatywne doświadczenia zakupowe.

- Przygotowanie do pozyskania kluczowego Klienta: jakim kluczowym klientom sprzedaję, jakie stoją przed nami wyzwania?
- Tworzenie wartości dla Klienta versus obniżanie opłat (ceny). Dlaczego sprzedaż rozwiązań?
- Wprowadzenie do koła zakupów i sprzedaży rozwiązań.
- Profil sprzedawcy, który buduje pozytywne doświadczenia zakupowe. Challenger vs. Pracus, samotnik, specjalista od problemów i specjalista od relacji – autodiagnoza.

Przerwa

Moduł 2. Umiejętność i zdolność pozyskiwania uwagi i budowania zainteresowania.

- Konstruktywne nauczanie w procesie pozyskiwania uwagi.
- Wizerunek handlowca jako konsultanta biznesowego.
- Przygotowanie do procesu sprzedaży – koło interesów.
- Angażujące otwarcie rozmowy, spotkania, prezentacja – model Formuła 5K + FUN (praca na bazie studium przypadku uczestników warsztatu).
- Wizualizacja nowej perspektywy – nauczanie bez presji poprzez wykorzystanie elementów marketingu narracyjnego w modelu storytelling (studia przypadków uczestników warsztatu).

Moduł 3. Budowanie szerokiego wsparcia: kto jest kim w organizacji klienta? Wprowadzenie do trzech ról w organizacji klienta i sposoby współpracy z nimi.

- Wejście i poruszanie się u Klienta – struktura interesariuszy.
- Wprowadzenie trzech kluczowych ról w procesie sprzedaży w organizacji Klienta - zdefiniowanie strefy mierzalnych wartości (studia przypadku uczestników warsztatu).

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 2

Moduł 4. Partnerstwo w sprzedaży - Angażowanie Klienta poprzez zindywidualizowany przekaz wartości.

- Budowanie wartości w oparciu o ważne potrzeby Klienta – wykorzystanie techniki green questions w procesie odkrywania ważnych interesów (studia przypadku uczestników warsztatu).
- Perspektywa „butów klienta” – spersonalizowany język korzyści na poziomie behawioralnym poprzez odniesienia do modeli decyzyjnych Klientów prof. Marstona.

Przerwa

Moduł 5. Kontrolowanie procesu sprzedaży – budowanie progresów i finalizacja ustaleń

- Diagnozowanie i stosowanie gier negocjacyjnych stosowanych w procesach sprzedaży: skubanie, niska piłka, zdechła ryba, imadło, nagroda w raju, konkurencja.
- Wykorzystywanie perswazji w procesie sprzedaży – model wywierania wpływu R. Cialdiniego.
- Diagnozowanie sygnałów zakupowych i budowanie progresów w celu finalizacji ustaleń – model Decision w procesie sprzedaży (studia przypadku uczestników warsztatu).

Podsumowanie szkolenia

Walidacja efektów uczenia się

- Minimalna liczba uczestników do realizacji usługi: 5 osób
- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 5 do 14 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.

- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 21 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 15 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 6 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Dzień 1. Pretest.	Adam Staniszewski	29-05-2025	08:00	08:15	00:15
2 z 11 Dzień 1. Moduł 1. Pozytywne i negatywne doświadczenia zakupowe.	Adam Staniszewski	29-05-2025	08:15	12:00	03:45
3 z 11 Dzień 1. Przerwa.	Adam Staniszewski	29-05-2025	12:00	12:30	00:30
4 z 11 Dzień 1. Moduł 2. Umiejętność i zdolność pozyskiwania uwagi i budowania zainteresowania.	Adam Staniszewski	29-05-2025	12:30	14:00	01:30
5 z 11 Dzień 1. Moduł 3. Budowanie szerokiego wsparcia: kto jest kim w organizacji klienta? Wprowadzenie do trzech ról w organizacji klienta i sposoby współpracy z nimi.	Adam Staniszewski	29-05-2025	14:00	16:15	02:15
6 z 11 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera.	Adam Staniszewski	29-05-2025	16:15	16:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Dzień 2. Moduł 4. Partnerstwo w sprzedaży - Angażowanie Klienta poprzez zindywidualizowany przekaz wartości.	Adam Staniszewski	30-05-2025	08:00	12:00	04:00
8 z 11 Dzień 2. Przerwa.	Adam Staniszewski	30-05-2025	12:00	12:30	00:30
9 z 11 Dzień 2. Moduł 5. Kontrolowanie procesu sprzedaży – budowanie progresów i finalizacja ustaleń.	Adam Staniszewski	30-05-2025	12:30	15:45	03:15
10 z 11 Dzień 2. Podsumowanie szkolenia	Adam Staniszewski	30-05-2025	15:45	16:00	00:15
11 z 11 Dzień 2. Walidacja efektów uczenia się	-	30-05-2025	16:00	16:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Staniszewski

Doświadczony trener biznesu, wykładowca akademicki i praktyk sprzedaży ubezpieczeń. Łączy doświadczenie biznesowe z praktycznym podejściem do nauczania, czerpiąc inspirację z bieżącej działalności sprzedażowej i doradczej. Jest certyfikowanym trenerem biznesu, specjalistą w zakresie wystąpień publicznych (Altkom Akademia, 2012) oraz Certified D3 Behavioral Consultant (The Institute for Motivational Living, 2016). Posiada również tytuł Certyfikowanego Mistrza Gier (ABC Portal Games, 2016), co wzbogaca jego warsztat o interaktywne i angażujące metody szkoleniowe. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu w sprzedaży i zarządzaniu zespołami doskonale rozumie realia rynku i wyzwania, przed którymi stają profesjonaliści. Jego podejście łączy strategię, praktyczne rozwiązania i psychologię zachowań, co przekłada się na skuteczność prowadzonych szkoleń oraz realne rezultaty uczestników. W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z zakresu procesu sprzedaży, aktywnego pozyskiwania klientów, zarządzania zespołem oraz efektywnej komunikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 7)

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 49/4
00-697 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Robert Zych



E-mail robert.zych@kontraktosh.pl

Telefon (+48) 602 632 390