



Efektywna sprzedaż w sklepach typu DIY – techniki argumentacji, prezentacji i zamknięcia sprzedaży

Numer usługi 2025/03/24/168224/2646074

442,80 PLN brutto
360,00 PLN netto
55,35 PLN brutto/h
45,00 PLN netto/h

NTE.PL SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Przemysł / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 27.05.2025 do 27.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta w sklepach typu DIY, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe oraz osoby zainteresowane zdobywaniem wiedzy i umiejętności
Minimalna liczba uczestników	12
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	23-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznego wykorzystania kluczowych technik sprzedażowych, w tym budowania relacji, badania potrzeb, prezentacji ofert i zamykania sprzedaży w kontakcie z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe techniki wpływu społecznego – społeczny dowód słuszności, zasada autorytetu, kontrast i zasada wzajemności ustępstw	Definiowanie technik wpływu społecznego Rozpoznaje każdą z technik w rzeczywistych sytuacjach społecznych (np. reklamy, negocjacje, interakcje międzyludzkie) Omawia sytuacje, w których dana technika wpływu społecznego jest najczęściej wykorzystywana	Test teoretyczny
Definiuje sposoby nawiązywania relacji poprzez pierwsze wrażenie i podobieństwo	Prawidłowo definiuje pojęcia „pierwsze wrażenie” i „podobieństwo” w kontekście nawiązywania relacji Identyfikuje czynniki wpływających na pierwsze wrażenie Wyjaśnia mechanizm podobieństwa w relacjach	Test teoretyczny
Charakteryzuje potrzeby klienta	Definiuje potrzeb klienta Opisuje różnice w potrzebach klientów w zależności od segmentu rynku (np. indywidualni vs. biznesowi, młodzi vs. seniorzy) Dopasowuje oferty do potrzeb	Test teoretyczny
Organizuje proces badania potrzeb z wykorzystaniem pytań otwartych i zamkniętych	Definiuje i rozróżnianie pytań otwartych i zamkniętych Dobiera pytań do badania potrzeb Tworzy struktury procesu badania potrzeb	Test teoretyczny
Prezentuje produkt zgodnie z zasadami kontrastu i kotwiczenia wartości.	Rozumie zasady kontrastu i kotwiczenia Umiejętnie zestawia produkt z innymi opcjami Wykorzystuje kotwiczenia wartości	Test teoretyczny
Uzasadnia wartość produktu poprzez zastosowanie społecznego dowodu słuszności oraz autorytetu	Wyjaśnia mechanizm społecznego dowodu słuszności i zasady autorytetu w kontekście sprzedaży i marketingu Stosuje zasady autorytetu Umiejętnie wykorzystuje te techniki w rozmowie sprzedażowej, prezentacji produktu lub materiałach marketingowych	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Monitoruje sygnały zakupu oraz dostosowuje techniki zamykania sprzedaży	Rozpoznaje werbalne i niewerbalne sygnały świadczące o gotowości klienta do zakupu (np. pytania o cenę, dostępność, warunki zakupu) Wybiera odpowiednią technikę zamykania sprzedaży w zależności od typu klienta Skutecznie prowadzi klienta do decyzji zakupowej bez presji Monitoruje skuteczność stosowanych technik zamykania sprzedaży	Test teoretyczny
Buduje relacje z klientami oparte na zaufaniu i personalizacji kontaktu	Rozumie znaczenie relacji z klientem Wykorzystuje informacje o kliencie do dostosowania komunikacji i oferty Stosuje aktywne słuchanie i okazuje zrozumienie dla potrzeb klienta	Test teoretyczny
Wykazuje gotowość do reagowania na potrzeby klientów	Rozpoznaje i rozumie różnorodne potrzeby klientów Stosuje aktywne słuchanie, potwierdzając zrozumienie potrzeb klienta Reaguje na potrzeby klienta w sposób szybki i adekwatny do sytuacji	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

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

tak

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

tak

Program

Ramowy program usługi:

Tematy zajęć edukacyjnych	Opis treści – kluczowe punkty szkolenia w zakresie poszczególnych zajęć edukacyjnych	Ilość godzin
Podstawy decyzji klienta i budowanie relacji	System 1 i System 2 wg Kahnemana; automatyczne vs. świadome procesy decyzyjne; pierwsze wrażenie i podobieństwo	1
Badanie potrzeb i język korzyści	Rodzaje potrzeb: uświadomione, nieuświadomione, obecne, przyszłe; pytania otwarte i zamknięte; personalizacja oferty	1
Prezentacja produktu	Zasada kontrastu; kotwiczenie wartości; przedstawianie ceny; wpływ przez doświadczenie	2
Argumentacja handlowa	Spółeczny dowód słuszności; zasada autorytetu	2,5
Zamknięcie sprzedaży	Sygnały zakupu; zasada wzajemności i ustępstw; techniki zamykania transakcji	1.5

Zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych (45 minut zajęć + przerwy)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Podstawy decyzji klienta i budowanie relacji, Badanie potrzeby	Michał Kassin - Lenik	27-05-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 8 przerwa	Michał Kassin - Lenik	27-05-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 8 Język korzyści, Prezentacja produktu	Michał Kassin - Lenik	27-05-2025	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 8 przerwa	Michał Kassin - Lenik	27-05-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 8 Prezentacja produktu, Argumentacja handlowa	Michał Kassin - Lenik	27-05-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 8 przerwa	Michał Kassin - Lenik	27-05-2025	14:00	14:15	00:15
7 z 8 Zamknięcie sprzedaży	Michał Kassin - Lenik	27-05-2025	14:15	15:45	01:30
8 z 8 walidacja	-	27-05-2025	15:45	16:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	442,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	360,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	55,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	45,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Kassin - Lenik

Ekspert w dziedzinie technik sprzedaży i perswazji, posiadający ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży i 10-letnie doświadczenie w szkoleniu pracowników handlowych i menedżerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- Wyciąg z prezentacji w formie PDF
- Skrypt szkoleniowy (wydruk) zawierający kluczowe zasady i techniki sprzedażowe i ćwiczenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem otrzymania dofinansowania na opisane szkolenie jest spełnienie warunków przedstawionych przez Operatora, który jest dysponentem funduszy publicznych. Informacje o Operatorach dostępne są na stronie Bazy Usług Rozwojowych <https://serwis-uslugirozwojowe.parp.gov.pl/component/site/site/dofinansowania-bur/#programy-krajowe>

Adres

Przemyśl

Przemyśl

woj. podkarpackie

Kontakt



Małgorzata Wróblewska-Tylus

E-mail biuro@ntf.pl

Telefon (+48) 787 009 274