



Szkolenia i Rozwój
Ewelina Zięcina



Techniki sprzedaży. Jak dostosować ofertę do potrzeb klienta

Numer usługi 2025/04/01/158240/2663233

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 25.04.2025 do 27.04.2025

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

110,71 PLN brutto/h

110,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Uczestnicy projektu Kierunek Kariera Osoby prowadzące działalność gospodarczą (sprzedaż zarówno towarów jak i usług), pracownicy przedsiębiorstw, osoby zainteresowane nabyciem lub usystematyzowaniem kompetencji handlowych. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	24-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	28
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

Usługa przygotowuje do kierowania sprzedażą własnych produktów i usług w sposób maksymalnie wykorzystujący posiadane zasoby.

Uczestnik zdobywa wiedzę z zakresu etapów rozmowy handlowej, diagnozowania potrzeb klienta i konstruowaniu dostosowanych do nich ofert, umiejętność kierowania sprzedażą własnych produktów i usług poprzez skuteczne prowadzenie rozmowy handlowej oraz kompetencje społeczne w zakresie etycznych metod prowadzenia negocjacji handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą sprzedażową:	Na podstawie wywiadu diagnozuje potrzeby klientów i reagowania na nie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Posługuje się umiejętnościami handlowymi:	Właściwie dobiera techniki sprzedaży do typów klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się umiejętnościami handlowymi:	Rozszerza dostępne spektrum działań sprzedażowych oraz budowania i osiągania własnych celów sprzedażowych	Test teoretyczny
Stosuje nowo nabyte kompetencje społeczne:	Komunikuje się efektywnie z klientami i współpracownikami. Przekonuje współpracowników i interesariuszy do własnego zdania	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

Przedstawienie się trenera i uczestników

1. Systemy reprezentacji- ich wpływ na skuteczność sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej

- Rozpoznawanie wiodącego u klienta systemu reprezentacji

2. Cele klienta a cele handlowca w rozmowie telefonicznej:

- Zbieżność lub rozbieżność celu, jaki chce osiągnąć strona rozmowy handlowej- wykład wprowadzający, ćwiczenie praktyczne, dyskusja.

3. Przygotowanie do sprzedaży:

- Analiza klienta, zebranie danych
- Pierwsza/ kolejna wizyta u klienta- określenie celu rozmowy, planu, mapy potrzebnych informacji do zebrania w trakcie rozmowy

4. Planowanie sprzedaży:

- analiza rynku, zaplanowanie działań
- kategoryzacja klientów, plan postępowania z każdą ze zdefiniowanych grup

5. Otwarcie sprzedaży:

- Nawiązanie kontaktu z klientem- wybór odpowiedniej formy (ćwiczenie praktyczne)
- Spotkanie osobiste i efekt pierwszego wrażenia
- Prezentacja handlowa- ćwiczenie warsztatowe
- Rozpoznawanie potrzeb klienta- rzeczywistych i komunikowanych. Technika poczwórnego ucha w rozpoznawaniu potrzeb.
- Jawne i ukryte oczekiwania klienta
- Narzędzia i techniki rozmowy sprzedażowej- parafrazy (budowanie relacji), liczebniki (przyciąganie uwagi), transformacje językowe.
- ćwiczenia warsztatowe
- Prezentowanie oferty handlowej, język korzyści,
- Obiekcje klienta- rozpoznawanie, powody, techniki pracy z obiekcjami. Kolejność kroków w rozbijaniu obiekcji (obrona ceny, przeformułowanie i inne).

6. Zamknięcie sprzedaży

- Wyłapywanie odpowiednich momentów na finalizację transakcji
- Kamienie milowe
- Techniki szybkiego zamknięcia sprzedaży

7. Dalsze relacje z klientem po sfinalizowaniu transakcji

- serwis posprzedażowy
- monitoring potrzeb
- podtrzymywanie relacji

8. Ćwiczenia warsztatowe- analiza własnej sytuacji i możliwości Uczestnika

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Moduł I - wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 26 Moduł I - wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	09:45	11:15	01:30
4 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	11:15	11:30	00:15
5 z 26 Moduł I- warsztaty praktyczne (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, konsultacje)	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	11:30	13:00	01:30
6 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 26 Moduł II - wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	13:30	15:00	01:30
8 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	15:00	15:15	00:15
9 z 26 Moduł II- warsztaty praktyczne (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, konsultacje)	EWELINA ZIĘCINA	25-04-2025	15:15	16:45	01:30
10 z 26 Moduł III - wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	09:30	09:45	00:15
12 z 26 Moduł III wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	09:45	11:15	01:30
13 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	11:15	11:30	00:15
14 z 26 Moduł III wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	11:30	13:00	01:30
15 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	13:00	13:30	00:30
16 z 26 Moduł III- warsztaty praktyczne (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, konsultacje)	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	13:30	15:00	01:30
17 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	15:00	15:15	00:15
18 z 26 Moduł III- warsztaty praktyczne (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, konsultacje)	EWELINA ZIĘCINA	26-04-2025	15:15	16:00	00:45
19 z 26 Moduł IV wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	27-04-2025	08:00	09:30	01:30
20 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	27-04-2025	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 26 Moduł IV-warsztaty praktyczne (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, konsultacje)	EWELINA ZIĘCINA	27-04-2025	09:45	11:15	01:30
22 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	27-04-2025	11:15	11:30	00:15
23 z 26 Moduł V wykład (prezentacja, czat, rozmowa na żywo)	EWELINA ZIĘCINA	27-04-2025	11:30	13:00	01:30
24 z 26 Przerwa	EWELINA ZIĘCINA	27-04-2025	13:00	13:30	00:30
25 z 26 Moduł V-warsztaty praktyczne (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, konsultacje)	EWELINA ZIĘCINA	27-04-2025	13:30	15:15	01:45
26 z 26 Walidacja	-	27-04-2025	15:15	15:45	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

EWELINA ZIĘCINA

Posiada wykształcenie wyższe kierunkowe (prawo i administracja) oraz techniczne.
Od 2016r nieprzerwane doświadczenie w prowadzeniu usług szkoleniowych oraz pracy z klientem.
Ukończone certyfikowane szkolenia Microsoft, doświadczenie w dziedzinie cybersecurity.
W ciągu ostatnich 2 lat przeprowadziła ponad 200 godzin usług szkoleniowych.

Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (1h dydaktyczna = 45min)

Usługa obejmuje 28h dydaktycznych.

Podczas jej realizacji zapewniony jest dobrostan uczestników poprzez zaplanowane przerwy, natomiast czas przerw nie jest wliczany do czasu usługi.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach **ProjektuKierunek – Rozwój**

Wszelkie niezbędne materiały zapewnia organizator.

Warunki techniczne

Usługa będzie realizowana przy użyciu Microsoft Teams.

Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)

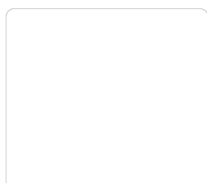
2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej)

System operacyjny taki jak Windows 10, Mac OS (zalecana najnowsza wersja), Linux,

Chrome OS.

Niezbędne oprogramowanie - przeglądarka internetowa. Polecamy szczególnie przeglądarki Chrome, Opera, Firefox

Kontakt



EWELINA ZIĘCINA

E-mail ew.ziecina@o2.pl



Telefon (+48) 514 426 116