

**Praktyczna Akademia Handlowca**

Numer usługi 2025/04/03/21357/2668349

4 970,00 PLN brutto

4 970,00 PLN netto

184,07 PLN brutto/h

184,07 PLN netto/h

SZKOŁA

INSPIRACJI

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 08.05.2025 do 12.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Sposób dofinansowania

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Praktyczna Akademia Handlowca skierowana jest do handlowców, których praca nie polega na podawaniu towaru i przyjmowaniu zapłaty ale na telefonicznym lub bezpośrednim kontakcie z klientem. Dla osób które chcą podnieść swoje umiejętności sprzedażowe, lepiej rozumieć potrzeby klientów, efektywnie zarządzać swoim czasem i negocjować jak prawdziwi profesjonaliści. Ale również:

- menadżerowie sprzedaży
- konsultanci ds sprzedaży
- osoby związane z handlem i sprzedażą
- przedstawiciele handlowi, handlowcy, doradcy klienta, specjaliści ds sprzedaży
- osoby kontaktujące się bezpośrednio i/lub przez telefon

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

07-05-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

27

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia zostanie kompleksowo przygotowany do zastosowania narzędzi i technik w celu zwiększenia kompetencji w zakresie rozpoznawania potrzeb klienta, nauczania go czym charakteryzuje się efektywna sprzedaż, przekazanie wiedzy dotyczącej procesów sprzedażowych oraz skutecznego pozyskiwania rekomendacji. Nabycie przez Uczestnika kompetencji dotyczących komunikacji w kontakcie telefonicznym i osobistym oraz rozwiązywania najczęściej pojawiających się problemów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik szkolenia rozumie sprzedaż, opanowuje umiejętności mające znaczenie w procesie sprzedaży	Uczestnik szkolenia wskazuje właściwe definicje i przykłady istotnych pojęć mających znaczenie w sprzedaży	Test teoretyczny
2. Uczestnik szkolenia nawiązuje i utrzymuje relację z klientem, rozróżnia i skutecznie wykorzystuje w relacji aktywne słuchanie i język ciała	Uczestnik definiuje poprawne techniki komunikacyjne jak również wskazuje właściwe reakcje	Test teoretyczny
3. Uczestnik szkolenia rozróżnia i rozumie motywacje zakupowe klientów	Uczestnik analizuje motywacje zakupowe klientów oraz dobiera odpowiednie techniki w procesie sprzedażowym.	Test teoretyczny
4. Uczestnik efektywnie zarządza swoim czasem. Układa i realizuje plany sprzedażowe	Uczestnik tworzy przekonujące prezentacje.	Test teoretyczny
5. Uczestnik buduje trwałe i długoterminowe relacje z klientami	Uczestnik szkolenia wybiera odpowiednie strategie negocjacyjne, rozwiązuje konflikty oraz z sukcesem zamyka sprzedaż	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 szczegółowe dane i 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 potwierdzający zdobycie kompetencji rozdziela procesy kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- 1. Zrozumienie klienta
- 2. Skuteczne umawianie spotkań
- 3. Rozumienie motywacji klienta
- 4. Pewność siebie w sprzedaży
- 5. Tworzenie przekonujących prezentacji
- 6. Zamykanie sprzedaży
- 7. Budowanie trwałych relacji posprzedażowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Określenie typów osobowości oraz omówienie "ustawień fabrycznych" naturalnych predyspozycji do sprzedaży	Lechosław Chalecki	08-05-2025	11:45	14:00	02:15
2 z 13 Analiza wyników i identyfikacja predyspozycji sprzedażowych. Strategia budowania bazy klientów	Lechosław Chalecki	08-05-2025	14:15	16:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Struktura skutecznej rozmowy telefonicznej	Lechosław Chalecki	15-05-2025	11:45	14:00	02:15
4 z 13 Analiza skuteczności różnych narzędzi komunikacji oraz omówienie technik radzenia sobie z obiekcjami klientów	Lechosław Chalecki	15-05-2025	14:15	16:30	02:15
5 z 13 Stan ciekawości, umiejętność zadawania pytań w celu zrozumienia potrzeb i motywacji klientów	Lechosław Chalecki	22-05-2025	11:45	14:00	02:15
6 z 13 Praktyczne techniki parafrazy i aktywnego słuchania	Lechosław Chalecki	22-05-2025	14:15	16:30	02:15
7 z 13 Wykorzystanie zebranych informacji w prezentacji	Lechosław Chalecki	29-05-2025	11:45	14:00	02:15
8 z 13 Praktyczne ćwiczenia prezentacyjne. Zwiększenie pewności siebie podczas prezentacji	Lechosław Chalecki	29-05-2025	14:15	16:30	02:15
9 z 13 Pytania o decyzje klienta i rekomendacje	Lechosław Chalecki	05-06-2025	11:45	14:00	02:15
10 z 13 Techniki zamykania sprzedaży	Lechosław Chalecki	05-06-2025	14:15	16:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 Strategie budowania relacji posprzedażowych	Lechosław Chalecki	12-06-2025	11:45	14:00	02:15
12 z 13 Zarządzanie reklamacjami i trudnymi sytuacjami	Lechosław Chalecki	12-06-2025	14:15	16:15	02:00
13 z 13 Walidacja	-	12-06-2025	16:15	16:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 970,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 970,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,07 PLN
Koszt osobogodziny netto	184,07 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Lechosław Chalecki

Trener umiejętności miękkich, sprzedażowych i przywódczych

2006 – do dzisiaj Szkoła Inspiracji – prezes zarządu, trener, coach – zarządzanie firmą szkoleniową, prowadzenie szkoleń z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, zarządzania, neuropsychologii, negocjacji mentoringu i coachingu; 2002 – 2006 PZU Życie SA: Dyrektor sprzedaży – zarządzanie zespołem kierowników i agentów ubezpieczeniowych, negocjacje; 1999 - 2002 PZU Życie SA: Kierownik Ubezpieczeń Grupowych – zarządzanie zespołem agentów, obsługa interesantów, sprzedaż produktów ubezpieczeniowych 1999 Motozbyt Suwałki: Specjalista ds. sprzedaży – obsługa klienta, sprzedaż samochodów House of Skills, Przywództwo sytuacyjne SLII Spirit of Leadership, Inspiracje i wyzwania w zarządzaniu Gdańska Fundacja kształcenie Menedżerów, zarządzanie zespołem handlowców Szkoła

Giełdowa, zasady funkcjonowania GPW oraz zarządzania własnym portfelem inwestycyjnym
Trener NLP, NLP Neuroedukacja, Lublin Mistrz Praktyk NLP, NLP Neuroedukacja, Lublin
Praktyk NLP, NLP Neuroedukacja, Lublin Szkoła Coachingu, Mentoringu i Doradztwa TROP,
Warszawa Dyplom ukończenia TROP Szkoła Trenerów Biznesu TROP, Warszawa Dyplom
ukończenia STB Trop Szkoła Główna Handlowa, studia podyplomowe, kierunek: Zarządzanie
Wartością Klienta Akademia Podlaska w Siedlcach, studia magisterskie, kierunek: Zarządzanie
i Marketing
Ponad 12 lat doświadczenia w prowadzeniu zamkniętych szkoleń komercyjnych z zakresu
zarządzania i prowadzenia biznesu w dziesiątkach firm oraz instytucji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dodatkowe: video, prezentacje

Materiały certyfikowane, kwestionariusze, przewodnik po kompetencjach jako materiał szkoleniowy dla każdego uczestnika

Grafika materiałów i wydruk

Przerwy w trakcie szkoleń wliczone są w czas szkolenia

Test teoretyczny

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Żurawia 10
15-540 Białystok
woj. podlaskie

Szkoła Inspiracji Sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Barbara Makarczuk

E-mail biuro@szkolainspiracji.pl



Telefon (+48) 883 286 000