



BIELSKIE CENTRUM
SZKOLENIOWE
SYLWIA
STASZEWSKA



Skuteczne zarządzanie sprzedażą B2B i B2C w branży HORECA: Nowoczesne metody i strategie

Numer usługi 2025/04/09/116501/2679832

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 05.06.2025 do 05.06.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

266,67 PLN brutto/h

266,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób, które na co dzień odpowiadają lub wspierają procesy sprzedażowe w modelach B2B i B2C oraz dla każdego, kto chce zgłębić wiedzę dotyczącą zagadnień związanych ze sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	04-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do samodzielnego planowania i wdrażania skutecznych działań sprzedażowych w modelach B2B i B2C, z uwzględnieniem specyfiki branży HORECA. Uczestnik nabydzie umiejętności w zakresie analizy potrzeb klienta,

budowania relacji biznesowych, wykorzystywania nowoczesnych narzędzi sprzedaży oraz tworzenia i realizowania strategii sprzedażowych, dostosowanych do dynamicznie zmieniającego się rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Definiuje różnice sprzedaży w sektorach B2B i B2C	Uczestnik Rozróżnia specyfikę sprzedaży w sektorze B2B oraz B2C Omawia proces analizy potrzeb klienta oraz psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych Omawia strukturę i etapy lejka sprzedażowego oraz źródła pozyskiwania klientów w kanałach offline i online	Test teoretyczny
Wiedza: Rozróżnia typy klientów na podstawie posiadanej wiedzy	Omawia podstawowe założenia testu Hartmana i modelu Ucho von Thuna oraz ich zastosowanie w praktyce sprzedażowej. Identyfikuje typ klienta i dopasować do niego styl komunikacji oraz strategię sprzedażową (B2B/B2C).	Test teoretyczny
Wiedza: Definiuje techniki wywierania wpływu na klienta oraz techniki skutecznego przewycięzania obiekcji klienta Umiejętności: Uczestnik projektuje prostą strukturę procesu sprzedaży dopasowaną do celów biznesowych.	Definiuje techniki psychologicznego wpływu i mechanizmy budowania skutecznej oferty handlowej. Omawia zasady tworzenia języka korzyści i storytellingu jako narzędzi perswazji sprzedażowej. Wymienia najczęstsze obiekcje klientów HORECA oraz techniki ich skutecznego przewycięzania i domykania sprzedaży. Uczestnik: Analizuje potrzeby klienta przy użyciu odpowiednich pytań i narzędzi diagnostycznych. Tworzy własny lejek sprzedażowy z uwzględnieniem punktów styku i ścieżki klienta. Skutecznie buduje relacje z klientami w oparciu o zaufanie, język korzyści i narrację	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji
Umiejętności: Uczestnik stosuje techniki wpływu w projektowaniu relacji z klientem.	Uczestnik: Posługuje się techniką Cecha → Zaleta → Korzyść oraz storytellingiem do prezentacji produktu/usługi Stosuje techniki wpływu społecznego w procesie sprzedaży z uwzględnieniem zasad etyki	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności: Projektuje kompletną ścieżkę sprzedaży	Uczestnik: Projektuje oferty handlowe, które są atrakcyjne wizualnie, merytorycznie i perswazyjnie. Przygotowuje ofertę handlową odpowiadającą potrzebom klienta Radzi sobie z obiekcjami klientów i skutecznie domykać sprzedaż, również z wykorzystaniem narzędzi AI.	Analiza dowodów i deklaracji
Kompetencje społeczne: Uczestnik przejawia gotowość do wdrażania zmian w organizacji sprzedaży w oparciu o analizę procesów i relacji.	Uczestnik: Wykazuje większą świadomość własnego stylu komunikacji oraz potrafi dostosować go do rozmówcy. Buduje profesjonalne i etyczne relacje z klientami oraz zespołem sprzedażowym. Efektywnie współpracuje w zespole sprzedażowym, dzielić się wiedzą i wspierać innych w osiąganiu celów sprzedażowych. Przyjmuje konstruktywną informację zwrotną oraz reaguje na nią w sposób wspierający rozwój własnych kompetencji. Wykazuje proaktywność w poszukiwaniu nowych klientów i doskonaleniu narzędzi sprzedażowych. Rozwija elastyczność w dostosowywaniu strategii do zmieniających się oczekiwań klientów i realiów rynkowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie skierowane jest do osób, które na co dzień odpowiadają lub wspierają procesy sprzedażowe w modelach B2B i B2C oraz dla każdego, kto chce zgłębić wiedzę dotyczącą zagadnień związanych ze sprzedażą.

Usługa prowadzi do samodzielnego planowania i wdrażania skutecznych działań sprzedażowych w modelach B2B i B2C, z uwzględnieniem specyfiki branży HORECA. Uczestnik nabędzie umiejętności w zakresie analizy potrzeb klienta, budowania relacji biznesowych, wykorzystywania nowoczesnych narzędzi sprzedaży oraz tworzenia i realizowania strategii sprzedażowych, dostosowanych do dynamicznie zmieniającego się rynku.

Ramowy program usługi:

BLOK 1: Skuteczna sprzedaży i analiza klienta

- B2B vs B2C w HORECA – różnice w podejściu do klienta
- Test Hartmana – poznaj swój styl wartości i komunikacji
- Model Ucho von Thuna – słuchanie i mówienie tym samym językiem
- Analiza potrzeb klienta – pytania otwierające i pogłębiające
- Wstęp do psychologii decyzji zakupowej

Ćwiczenie: Twój klient oczami Hartmana i Von Thuna

BLOK 2: Pozyskiwanie klientów i budowanie lejka sprzedażowego

- Gdzie szukać klientów HORECA? – działania offline i online
- Lejek sprzedażowy – struktura i punkty styku z klientem
- Relacje w sprzedaży – jak zbudować zaufanie i lojalność
- AI w prospectingu: wyszukiwanie leadów, analiza danych, narzędzia AI

Ćwiczenie: Stwórz własny mini-lejek na Twoich klientów

BLOK 3: Język korzyści i storytelling w praktyce

- Technika Cecha → Zaleta → Korzyść
- Storytelling w sprzedaży – emocje, narracja i wiarygodność
- Jak mówić, żeby klient chciał słuchać – język wpływu
- Cena nie jest wyznacznikiem wartości – budowanie percepcji

Ćwiczenie: Twoja historia sprzedażowa – 5 zdań, które sprzedają

BLOK 4: Techniki psychologiczne i przygotowanie oferty

- Techniki wpływu: reguła wzajemności, autorytetu, społecznego dowodu słuszności
- Personalizacja oferty – jak trafić w „ukryte” potrzeby klienta
- Jak przygotować ofertę, która się sprzedaje – struktura, język, design
- Sztuka „first impression” – jak klient widzi Twoją propozycję

Ćwiczenie: Opracuj mini-ofertę dla 2 typów klientów

BLOK 5: Obiekcje klienta i domykanie sprzedaży

- Najczęstsze obiekcje klientów HORECA (z naciskiem na cenę)
- Metody zbijania obiekcji: technika lustra, „tak, ale...”, odwrócenie perspektywy
- AI jako wsparcie w przygotowaniu odpowiedzi na obiekcje
- Skuteczne techniki domykania: presupozycja, wybór alternatywny, reguła końca

Ćwiczenie: Zbicie 3 realnych obiekcji z własnej praktyki sprzedażowej

Blok 6: Podsumowanie

- Pytania i odpowiedzi
- Podsumowanie: TOP 3 wnioski do wdrożenia

Blok 7: Walidacja efektów szkolenia

Warunki organizacyjne:

1. Sala wykładowa, stoły i krzesła odpowiednie do przeprowadzenia szkolenia w grupie do 15 osób
2. Ekran, rzutnik, laptop do przeprowadzenia prezentacji podczas szkolenia
3. Podział na grupy - brak

Ilość godzin: 12 godzin dydaktycznych w sumie.

Część teoretyczna: 3 godzin dydaktycznych

Część praktyczna: 9 godzin dydaktycznych

Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Warunki do spełnienia przez uczestników szkolenia : Ukończony 18-ty rok życia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 BLOK 1: Skuteczna sprzedaży i analiza klienta	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 10 BLOK 2: Pozyskiwanie klientów i budowanie lejka sprzedażowego	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 10 Przerwa	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 BLOK 3: Język korzyści i storytelling w praktyce	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	11:10	12:40	01:30
5 z 10 Przerwa	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	12:40	13:00	00:20
6 z 10 BLOK 4: Techniki psychologiczne i przygotowanie oferty	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	13:00	14:30	01:30
7 z 10 BLOK 5: Obiekcje klienta i domykanie sprzedaży	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	14:30	16:00	01:30
8 z 10 Blok 6: Podsumowanie	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	16:00	16:30	00:30
9 z 10 Przerwa	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	16:30	16:40	00:10
10 z 10 Blok 7: Walidacja efektów szkolenia	DAWID GRZESIOWSKI	05-06-2025	16:40	17:40	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	266,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	266,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

DAWID GRZESIOWSKI

Techniki sprzedaży, negocjacji i skutecznej komunikacji, Kompleksowy kurs praktycznej socjotechniki, skuteczność i odpowiedzialność doradcy handlowego, Analiza potrzeb klienta i budowanie długotrwałych relacji, Obszary i techniki pozyskiwania klientów, Techniki motywacji i samomotywacji, Networking, Zamykanie sprzedaży, Świadomość i podświadomość w realizacji celów sprzedażowych, wewnętrzne zahamowania w procesie sprzedaży

Doświadczenie zawodowe: Trener i prowadzący warsztaty szkoleniowe BNI - Business Networking International, mówca, motywator 28 lat doświadczenia zawodowego w sprzedaży, 6 lat członkostwa BNI – prowadzenie certyfikowanych szkoleń dla członków BNI 2016 - 2022 w zakresie w/w tematów ze szczególnym naciskiem na działanie w zakresie gospodarki obiegu zamkniętego. Wykształcenie Wyższe (licencjat) - Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna: Wydział zarządzania i komunikacji społecznej. Kurs trenerów i konsultantów Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania "MATRIK" - 2018

Profi Competence Europe – stosowanie i analiza testów psychometrycznych PCT-A i PCT-Y 03.2023
Ukończone szkolenie Train the Trainer - 2019

Szkolenia w zakresie zielonych kompetencji:

Green Leadership – Przywództwo w Czasach Zrównoważonego Rozwoju 06.2024

Kompetencje cyfrowe dla trenerów biznesu – wykorzystanie nowoczesnych narzędzi cyfrowych w pracy menedżera – 09.2024

Zarządzanie Zespołem w Zielonej Transformacji 12.2024

Environmental and Ecology Management 2025

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Ćwiczenia w formie papierowej wykonywane podczas szkolenia

Warunki uczestnictwa

Ukończony 18-ty rok życia

Informacje dodatkowe

1. Informacja dotycząca uwzględniania podatku VAT: zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983) lub na podstawie art. 113 ust. 1 o podatku od towarów i usług: "Sprzedawca zwolniony podmiotowo z podatku od towarów i usług".

Przed zapisem na usługę szkoleniową proszę o kontakt pod numerem: 602 699 592.

Adres

ul. Konstantego Ildefonsa Gałczyńskiego 6

43-300 Bielsko-Biała

woj. śląskie

sala konferencyjna

Kontakt



Sylwia Staszewska

E-mail syla.staszewska@gmail.com

Telefon (+48) 602 699 592