



Sztuka efektywnej sprzedaży.

Numer usługi 2025/04/15/37822/2690529

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

138,38 PLN brutto/h

112,50 PLN netto/h

"FORECAST
CONSULTING"

SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA



📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 25.06.2025 do 26.06.2025

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Marketing |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <ul style="list-style-type: none"> • Pracownicy działów sprzedaży; • Pracownicy działów obsługi klienta; • Menedżerowie i liderzy zespołów; • Specjaliści zajmujący się marketingiem; • Osoby zarządzające własnymi biznesami, które chcą zwiększyć swoje umiejętności sprzedażowe. |
| Minimalna liczba uczestników | 6 |
| Maksymalna liczba uczestników | 12 |
| Data zakończenia rekrutacji | 20-06-2025 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| 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

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności sprzedażowych uczestników, w tym poprawa skuteczności w pozyskiwaniu klientów, budowaniu długotrwałych relacji, negocjacjach oraz finalizowaniu transakcji. W trakcie szkolenia przeprowadzone zostaną warsztaty praktyczne, prezentacje teoretyczne, dyskusje grupowe oraz konsultacje indywidualne, które pomogą osiągnąć lepsze wyniki sprzedażowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|------------------|
| WIEDZA: Uczestnik zna etapy procesu sprzedaży oraz techniki skutecznej argumentacji i radzenia sobie z obiekcjami klienta. Posiada wiedzę na temat psychologii klienta i zasad budowania relacji sprzedażowych opartych na zaufaniu. | 1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupę docelową oraz zdefiniowano jego zakres. | Test teoretyczny |
| | | Test teoretyczny |
| | | Test teoretyczny |
| | | Test teoretyczny |
| UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik potrafi prowadzić rozmowę sprzedażową w sposób perswazyjny, dopasowując komunikację do potrzeb klienta. Potrafi skutecznie identyfikować potrzeby klienta oraz prezentować ofertę w sposób zwiększający szanse na finalizację sprzedaży. | 2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu. | 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 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 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

1. Wstęp i cele szkolenia;
2. Definicje i znaczenie sprzedaży;
3. Motywacje i potrzeby klientów;
4. Etapy procesu sprzedaży (przygotowanie, prezentacja, negocjacje, zamknięcie, obsługa posprzedażowa)
5. Techniki sprzedaży;
6. Metody pozyskiwania potencjalnych klientów;
7. Przygotowanie efektywnej prezentacji sprzedażowej;
8. Komunikacja w sprzedaży;
9. Negocjacje i zamknięcie sprzedaży;
10. Zarządzanie czasem i priorytetami w sprzedaży;
11. Podsumowanie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 2 Sztuka efektywnej sprzedaży | Maciej Rzepkowski | 25-06-2025 | 13:00 | 19:00 | 06:00 |
| 2 z 2 Sztuka efektywnej sprzedaży | Maciej Rzepkowski | 26-06-2025 | 13:00 | 19:00 | 06:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 214,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 800,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 138,38 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 112,50 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Rzepkowski

Maciej Rzepkowski

Trener Biznesu, Konsultant, Wykładowca, Coach.

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego, Studiów Podyplomowych w CSP WSiLiZ w Rzeszowie oraz Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej w Bielsku-Białej.

Certyfikowany trener (Brian Tracy International), certyfikowany coach ICI (The International Association of Coaching Institutes) oraz certyfikowany diagnosta inteligencji emocjonalnej (EI Expert). Praktyk sprzedaży i zarządzania z niemal 30 letnim doświadczeniem zawodowym, z czego ponad 15 ostatnich lat to wyłącznie praca rozwojowa z ludźmi

i zespołami. W liczbach to około 750 godzin praktyki coachingowej i mentoringowej, 8500 godzin pracy szkoleniowo-warsztatowej i 2500 godzin pracy konsultingowej (doradczej). Budował od podstaw i szkolił między innymi: działy sprzedaży, obsługi klienta

i telemarketingu. Pracuje na co dzień z zarządami firm i zespołami handlowymi, prowadzi warsztaty rozwojowe, strategiczne oraz indywidualne sesje coachingowe dla managerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- podstawowy pakiet materiałów szkoleniowych (notatnik, długopis, teczka),
- wybrane materiały udostępnione w formie drukowanej/elektronicznej,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

1. **Zgłoszenie udziału:** za pośrednictwem BUR lub przesłanie zgłoszenia drogą mailową: szkolenia@forecast.com.pl - we wskazanych terminach rekrutacji.
2. **Umiejętność podstawowej** obsługi komputera.
3. **Wniesienie opłaty** za udział w szkoleniu na minimum 3 dni robocze przed jego rozpoczęciem.
4. **Aktywne uczestnictwo i otwartość** które zawsze wzmacniają efekty udziału w usługach szkoleniowych!

Zapraszamy!

Informacje dodatkowe

Warunkiem uruchomienia szkolenia jest udział min. 6 osób (wniesiona opłata).

Usługa oferowana jako otwarta, ale może być również zrealizowana w formie zamkniętej u klienta - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu dla uczestników, zakwaterowania i żywienia trenera.

W przypadku usług dofinansowanych cena nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową.

Czas trwania prezentowany jest **w godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy.**

Pytania prosimy wysłać na adres: szkolenia@forecast.com.pl

Informacje można uzyskać również pod numerami telefonu: **533 180 588**

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/807

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Łódź, ul. Wróblewskiego 18.

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurka i krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną oraz rzutnik. W oknach zamontowano rolety nieprzepuszczające światła, co znacznie ułatwia prezentację materiałów multimedialnych. Sala jest klimatyzowana. W budynku są windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Agnieszka Pawłowska

E-mail agnieszka.pawlowska677@gmail.com

Telefon (+48) 601 900 760