



STRATEGIE I TECHNIKI SPRZEDAŻY Z UWZGLĘDNIENIEM PROCESU W BUDOWANIU ZIELONEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

Numer usługi 2025/04/22/158870/2700329

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
277,78 PLN brutto/h
277,78 PLN netto/h

VITA COMPLEX
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Gliwice / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 18 h
📅 28.06.2025 do 29.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do : • Pracowników firm, którzy chcą wdrażać nowoczesne technologie wspierające sprzedaż zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. • Osób zainteresowanych rozwijaniem kompetencji zielonych i cyfrowych, dostosowanych do wymagań zielonej gospodarki. • Menedżerów odpowiedzialnych za budowanie strategii sprzedaży w przedsiębiorstwach nastawionych na ekologię i innowacje. • Przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	24-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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 uczestników do:

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnej i efektywnej sprzedaży usług swojej firmy oraz do prowadzenia negocjacji. Uczestnik szkolenia zostanie przygotowany do wykorzystywania własnego potencjału sprzedażowego, który przełoży się na finalizowanie kontraktów podczas spotkań z kontrahentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje cechy rynku i konkurencji w kontekście zielonego przedsiębiorstwa	Wskazuje elementy analizy rynku (potencjał, poziom cen, działania konkurencji).	Test teoretyczny
	Rozpoznaje strategie konkurencji wpływające na decyzje sprzedażowe	Test teoretyczny
	Rozpoznaje elementy skutecznej strategii negocjacyjnej	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie strategie sprzedaży z uwzględnieniem struktury zespołu i aspektów środowiskowych	Wskazuje metody komunikacji ograniczające zużycie zasobów.	Test teoretyczny
	Opisuje sposoby rozwiązywania konfliktów w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
Rozpoznaje skuteczne metody pozyskiwania klientów i zamykania sprzedaży	Wskazuje techniki kontaktu z klientem (B2B, B2C).	Test teoretyczny
	Rozróżnia etapy procesu sprzedaży i sposoby jej finalizacji	Test teoretyczny
Analizuje wpływ działań sprzedażowych na środowisko i zna strategie ich minimalizacji	Rozpoznaje wskaźniki emisji CO ₂ i efektywności energetycznej.	Test teoretyczny
	Wskazuje sposoby ograniczania negatywnego wpływu sprzedaży na środowisko.	Test teoretyczny
	Identyfikuje cechy zielonej strategii sprzedaży.	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 w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria 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 się i szkolenia od walidacji.

Program

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

Moduł I Analiza rynku

- Ocena potencjału rynku,
- Analiza konkurencji
- Budowanie zaufania w negocjacjach.
- Standardowe i nie standardowe działania konkurencji
- Poziomu cen na rynku

Moduł II Ocena strategii sprzedaży z uwzględnieniem wielkości struktury zespołu sprzedażowego

- Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Strategie negocjacji i sposoby jej wdrożenia
- Efektywne słuchanie
- Radzenie sobie z konfliktami podczas sprzedaży.

Moduł III Metody i sposoby pozyskiwania nowych klientów

- Strategie negocjacyjne.
- Wdrażanie skutecznych metod w procesach sprzedaży i obsługi klienta
- Twarda i miękka negocjacja.
- Umiejętność efektywnego ustępowania
- Techniki kontaktu z klientem zachęcające do współpracy
- Monitoruje i ocenia wpływ procesów sprzedaży na środowisko,

Moduł IV Ekologiczne efektywności sprzedaży

- Raporty dotyczące emisji CO2 i efektywności energetycznej działań sprzedażowych
- Strategie redukcji negatywnego wpływu sprzedaży na środowisko.
- Strategie sprzedaży w zielonym przedsiębiorstwie

Moduł V Strategie sprzedaży bezpośredniej do klienta B2C oraz klienta B2B (Producent/Dystrybutor → Klient końcowy)

- opis swojego produktu
- skuteczny marketing
- skuteczność sprzedaży

Moduł VI Strategie w modelu trójstopniowym sprzedaży (Producent/Dystrybutor → Partner Handlowy/Hurtownia → Klient końcowy)

- skuteczny plan sprzedażowy
- organizacja sprzedaży
- satysfakcja klienta

Moduł VII Oferty handlowe, negocjacje warunków handlowych i cen, zamówienie, realizacje zamówienia i obsługi posprzedażowej

- Budowanie relacji z klientem.
- Skuteczne techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- Rozpoznawanie sygnałów zakupowych

Moduł VIII Techniki sprzedaży – łatwy i trudny klientem

- Skuteczne przekraczanie obiekcji klienta
- Klient roszczeniowy

Moduł IX Wyniki sprzedaży, działań handlowych i przygotowanie planu działania (strategii handlowej)

- Prezentacja produktu/usługi.
- Techniki sprzedażowe
- Zamykanie sprzedaży.
- Skuteczna sprzedaż telefoniczna.

Moduł X Egzamin wewnętrzny

- Test teoretyczny i praktyczny.
- Ocena projektów przygotowanych przez uczestników.

Warunki organizacyjne :

Czas trwania szkolenia: 18 h dydaktycznych(edukacyjnych) moduły szkolenia poświęcony jest na warsztat praktyczny oraz teoretycznym

Szkolenie składa się z 12h dydaktycznych - teoretycznych i 6h dydaktycznych - praktycznych

Przerwy nie są wliczane w czas szkolenia.

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały : skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w grupie maksymalnie 2- 20 osobowej

Na początku zajęć odbędzie się test wiedzy, który zbada poziom wiedzy kursantów.

Szkolenie kierowane jest do :

- przedsiębiorców,
- właścicieli,
- pracowników,
- sprzedawców

Walidacja :

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy rozwiązują testy, a walidator ocenia, czy rzeczywiście potrafią zastosować zdobyte umiejętności w codziennej pracy.

Szkolenie zakończone jest egzaminem wewnętrznym przeprowadzonym przez osobę powołaną do walidacji.

Podczas szkolenia, przewidziana jest jedna, zaplanowana przerwa 60 minutowa, każdego dnia,

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą rozwijać zielone umiejętności i kompetencje ekologiczne, co umożliwi im dostosowanie swoich, umiejętności do zmian na rynku pracy wynikających z transformacji ekologicznej regionu.

Zielone umiejętności – umiejętności o charakterze zawodowym lub ogólnym, niezbędne do pracy w sektorze zielonej gospodarki, czyli takiej, która jest oparta na odnawialnych źródłach energii, nowoczesnych technologiach ukierunkowanych na niskoemisyjność i zasobooszczędność, a także na zarządzaniu środowiskowym w przedsiębiorstwach. Przyjmuje się, że zielone umiejętności to takie, które przyczyniają się do budowy

Szkolenie "**Strategie i techniki sprzedaży poprzez wdrożenie i zastosowanie sztucznej inteligencji jako proces w budowaniu zielonego przedsiębiorstwa**" -jest kluczowe dla rozwijania zielonych kompetencji w kontekście zielonej gospodarki.

Zielone umiejętności są niezbędne, aby pracownicy mogli efektywnie działać w sektorze zielonej gospodarki, który koncentruje się na odnawialnych źródłach energii, niskoemisyjnych technologiach oraz zasobooszczędności. Takie szkolenie umożliwia pracownikom zdobycie wiedzy i umiejętności, które przyczyniają się do tworzenia zielonych miejsc pracy, wspierających efektywność energetyczną i surowcową oraz

ograniczanie emisji gazów cieplarnianych. Uczestnicy

szkolenia będą mogli przyczynić się do ochrony i odtwarzania ekosystemów oraz adaptacji do zmian klimatu, co jest fundamentem zielonej gospodarki.

ZIELONE KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI:

- świadomość i szacunek dla środowiska
- planowanie pracy, analizowanie efektywności pracowniczej
- tworzenie ekologicznych treści oraz materiałów wizualnych
- zwiększanie efektywności energetycznej
- promowanie zielonej wiedzy i zrównoważonego rozwoju
- redukcja i zarządzanie odpadami
- umiejętność pracy zespołowej
- umiejętności komunikacyjne
- planowanie oparte na logicznym myśleniu

TEMATYKA SZKOLENIA JEST ZGODNA Z PROGRAMEM REGIONALNYM TECHNOLOGII NA LATA 2019 -2030 W OBSZARZE

TECHNOLOGIE TELEKOMUNIKACYJNE I INFORMACYJNE,

OBSZAR 4.1 TECHNOLOGIE TELEKOMUNIKACYJNE

WARUNKI TECHNICZNE:

SALA W PEŁNI WYPOSAŻONA W SPRZĘT KOMPUTEROWY.

Samodzielne stanowiska pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł I Analiza rynku	Robert Obcowski	28-06-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 13 Moduł II Ocena strategii sprzedaży z uwzględnieniem wielkości struktury zespołu sprzedażowego	Robert Obcowski	28-06-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 13 Przerwa	Robert Obcowski	28-06-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 13 Moduł III Metody i sposoby pozyskiwania nowych klientów	Robert Obcowski	28-06-2025	12:00	13:30	01:30
5 z 13 Moduł IV Ekologiczne efektywności sprzedaży	Robert Obcowski	28-06-2025	13:30	15:00	01:30
6 z 13 Przerwa	Robert Obcowski	28-06-2025	15:00	15:15	00:15
7 z 13 Moduł V Strategie sprzedaży bezpośredniej do klienta B2C oraz klienta B2B (Producent/Dystrybutor → Klient końcowy)	Robert Obcowski	28-06-2025	15:15	16:00	00:45
8 z 13 Moduł VI Strategie w modelu trójstopniowym sprzedaży (Producent/Dystrybutor → Partner Handlowy/Hurtownia → Klient końcowy)	Robert Obcowski	29-06-2025	08:00	08:45	00:45
9 z 13 Moduł VII Oferty handlowe, negocjacje warunków handlowych i cen, zamówienie, realizacje zamówienia i obsługi posprzedażowej	Robert Obcowski	29-06-2025	08:45	11:00	02:15
10 z 13 Moduł VIII Techniki sprzedaży – łatwy i trudny klientem	Robert Obcowski	29-06-2025	11:00	12:30	01:30
11 z 13 Przerwa	Robert Obcowski	29-06-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 13 Moduł IX Wyniki sprzedaży, działań handlowych i przygotowanie planu działania (strategii handlowej)	Robert Obcowski	29-06-2025	14:00	15:30	01:30
13 z 13 Walidacja	-	29-06-2025	15:30	16:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	277,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	277,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Robert Obcowski

Pracuję w strukturach sprzedażowych od 20 lat. Posiada doświadczenie zarówno na samodzielnych stanowiskach sprzedażowych oraz w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi. Prowadzi szkolenia sprzedażowe zarówno handlowe jak i techniczne od ponad 15 lat. Posiada doświadczenia we współpracy zarówno z producentami jak i dystrybutorami urządzeń z branży technicznej - budowlanej oraz HVAC. Prowadzi szkolenia dla zespołów handlowych oraz Instalatorów. Potrafi tworzyć i wdrażać strategie handlowe firm z którymi współpracuję. Posiada również doświadczenia w prowadzeniu negocjacji handlowych i zawieraniu umów handlowych z kluczowymi klientami. Zdobył również cenne doświadczenia we współpracy z zagranicznymi producentami innowacyjnych urządzeń w branży technicznej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy podczas szkolenia dostaną skrypty szkoleniowe, notes oraz długopis.

Informacje dodatkowe

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych

Szkolenie zostanie przeprowadzone zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Koszt kursu możliwy jest ze stawką zwolnione w przypadku uzyskania przez Uczestnika dofinansowania na poziomie min. 70%. Podstawa prawna: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT oraz § 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 (Dz.U. z 2020 r. poz. 1983). W pozostałych przypadkach faktura z VAT.

Adres

ul. Stanisława Dubois 8
44-100 Gliwice
woj. śląskie

Lokalizacja blisko dworca PKP, PKS.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Miejsce przystosowane dla osób niepełnosprawnych

Kontakt



Jolanta Sopala

E-mail jolantasopala@gmail.com

Telefon (+48) 697 790 000