



MEGA CENTRUM
ROZWOJU
SŁAWOMIR
GALIŃSKI



Skuteczny i powtarzalny proces sprzedaży. Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy

Numer usługi 2025/04/25/20716/2710054

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 16.07.2025 do 18.07.2025

5 100,00 PLN brutto

5 100,00 PLN netto

212,50 PLN brutto/h

212,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów sprzedaży – osoby, które chcą podnieść swoje umiejętności w zarządzaniu czasem, tworzeniu strategii sprzedaży oraz budowaniu relacji z klientami. Przedsiębiorcy i właściciele firm – osoby prowadzące własną działalność, które chcą usprawnić swoje procesy sprzedażowe, poznać skuteczne techniki prospectingu i finalizacji sprzedaży. Konsultanci sprzedaży – specjaliści doradzający firmom w zakresie optymalizacji sprzedaży i poszukujący efektywnych metod pracy z klientami. Nowi pracownicy działów sprzedaży – osoby, które dopiero rozpoczynają karierę w sprzedaży i chcą zdobyć solidne podstawy. Osoby zainteresowane rozwojem kariery w sprzedaży – uczestnicy, którzy pragną rozwijać umiejętności niezbędne w tej branży.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	15-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie rozwija umiejętności sprzedażowe uczestników, ucząc skutecznego prowadzenia procesu sprzedaży w trybie doradczo-konsultacyjnym. Uczestnicy poznają metody identyfikacji potrzeb klientów, budowania relacji, zarządzania czasem, skutecznego prospectingu i finalizacji transakcji. Nauczą się radzić sobie z obiekcjami i zwiększać skuteczność sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie zasady skutecznej sprzedaży doradczo-konsultacyjnej	Wymienia kluczowe etapy procesu sprzedaży	Test teoretyczny
	Wyjaśnia, jak dostosować strategię sprzedaży do potrzeb klienta	Test teoretyczny
Potrafi skutecznie planować działania sprzedażowe	Tworzy plan sprzedaży krótko- i długoterminowy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Opracowuje strategię sprzedaży dostosowaną do rynku	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Potrafi analizować konkurencję i budować przewagi konkurencyjne	Identyfikuje głównych konkurentów na rynku	Test teoretyczny
	Opracowuje unikalne przewagi konkurencyjne swojej oferty	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Potrafi skutecznie zarządzać relacjami z klientami	Stosuje narzędzia do zarządzania bazą klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wykorzystuje techniki budowania długoterminowych relacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi skutecznie prowadzić prospecting	Identyfikuje i kwalifikuje potencjalnych klientów	Test teoretyczny
	Tworzy plan działań prospectingowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Potrafi skutecznie rozpocząć rozmowę sprzedażową	Stosuje techniki angażującego otwarcia rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Radzi sobie z trudnymi rozmówcami i przełamuje obiekcje klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi skutecznie badać potrzeby klientów	Zadaje odpowiednie pytania diagnozujące potrzeby klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dopasowuje ofertę do rzeczywistych problemów i wyzwań klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Potrafi prezentować ofertę w sposób przekonujący	Tworzy prezentację oferty zgodnie z potrzebami klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje techniki podkreślania wartości oferty dla klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi skutecznie finalizować sprzedaż	Rozpoznaje sygnały gotowości klienta do zakupu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje techniki finalizacji transakcji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi pracować z obiekcjami klientów	Rozpoznaje różne typy obiekcji i skutecznie na nie reaguje	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje model radzenia sobie z obiekcjami w negocjacjach	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kwalifikacje zarejestrowane w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji

Kwalifikacje	Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca
Kod kwalifikacji w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji	12639
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Związek Zakładów Doskonalenia Zawodowego oddział w Warszawie- Krajowe Centrum Akredytacji (KCA)
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Związek Zakładów Doskonalenia Zawodowego o/Warszawa - Krajowe Centrum Akredytacji (KCA)
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Dzień 1 – Planowanie działań sprzedażowych i przygotowanie do spotkań z klientem

- Wprowadzenie do szkolenia i analiza segmentów rynku
- Tworzenie planu sprzedaży w oparciu o cele i budżet
- Monitorowanie wyników sprzedaży – cele, metody i raportowanie
- Przygotowanie spotkania z klientem – analiza i planowanie
- Organizacja spotkań – koszty logistyczne i optymalizacja czasu

Dzień 2 – Prowadzenie procesu sprzedaży

- Inicjowanie kontaktu – dobre praktyki i zasady komunikacji
- Budowanie relacji z klientem – techniki i komunikaty
- Składanie propozycji zakupu i prezentacja oferty
- Ustalanie warunków oferty – pytania, obiekcje, negocjacje
- Finalizacja transakcji – przyjmowanie zamówień i podsumowanie

Dzień 3 – Obsługa posprzedażowa i ewaluacja

- Utrzymywanie relacji z klientem i działania posprzedażowe
- Narzędzia do kontaktu i możliwości dosprzedaży
- Realizacja zamówienia, reklamacje, windykacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Wprowadzenie do szkolenia i analiza segmentów rynku	Katarzyna Jaworska	16-07-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 21 Przerwa	Katarzyna Jaworska	16-07-2025	09:30	10:00	00:30
3 z 21 Tworzenie planu sprzedaży w oparciu o cele i budżet	Katarzyna Jaworska	16-07-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 21 Monitorowanie wyników sprzedaży – cele, metody i raportowanie	Katarzyna Jaworska	16-07-2025	11:30	13:00	01:30
5 z 21 Przerwa	Katarzyna Jaworska	16-07-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 21 Przygotowanie spotkania z klientem – analiza i planowanie	Katarzyna Jaworska	16-07-2025	13:30	15:00	01:30
7 z 21 Organizacja spotkań – koszty logistyczne i optymalizacja czasu	Katarzyna Jaworska	16-07-2025	15:00	16:00	01:00
8 z 21 Inicjowanie kontaktu – dobre praktyki i zasady komunikacji	Katarzyna Jaworska	17-07-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 21 Przerwa	Katarzyna Jaworska	17-07-2025	09:30	10:00	00:30
10 z 21 Budowanie relacji z klientem – techniki i komunikaty	Katarzyna Jaworska	17-07-2025	10:00	11:30	01:30
11 z 21 Składanie propozycji zakupu i prezentacja oferty	Katarzyna Jaworska	17-07-2025	11:30	13:00	01:30
12 z 21 Przerwa	Katarzyna Jaworska	17-07-2025	13:00	13:30	00:30
13 z 21 Ustalanie warunków oferty – pytania, obiekcje, negocjacje	Katarzyna Jaworska	17-07-2025	13:30	15:00	01:30
14 z 21 Finalizacja transakcji – przyjmowanie zamówień i podsumowanie	Katarzyna Jaworska	17-07-2025	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 21 Utrzymywanie relacji z klientem i działania posprzedażowe	Katarzyna Jaworska	18-07-2025	08:00	09:30	01:30
16 z 21 Przerwa	Katarzyna Jaworska	18-07-2025	09:30	10:00	00:30
17 z 21 Narzędzia do kontaktu i możliwości dosprzedaży	Katarzyna Jaworska	18-07-2025	10:00	11:30	01:30
18 z 21 Realizacja zamówienia, reklamacje, windykacja	Katarzyna Jaworska	18-07-2025	11:30	13:00	01:30
19 z 21 Przerwa	Katarzyna Jaworska	18-07-2025	13:00	13:30	00:30
20 z 21 Test wiedzy	Katarzyna Jaworska	18-07-2025	13:30	14:30	01:00
21 z 21 Walidacja efektów – dyskusja, pytania, analiza przypadków	-	18-07-2025	14:30	16:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	300,00 PLN

W tym koszt walidacji netto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Jaworska

Ekspertka sprzedaży i rozwoju zespołów handlowych

Doświadczona trenerka biznesu i doradczyni zawodowa II stopnia z ponad 15-letnią praktyką w obszarze sprzedaży, HR i zarządzania zespołami. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji handlowych, prowadzeniu szkoleń sprzedażowych oraz budowaniu skutecznych zespołów sprzedażowych i menedżerskich.

Jako była dyrektor HR w międzynarodowej instytucji finansowej, odpowiadała m.in. za wdrażanie systemów motywacyjnych, strategii rozwoju i rekrutację pracowników sprzedaży. Łączy wiedzę psychologiczną i biznesową, tworząc programy, które przekładają się na realne wyniki.

Prowadzi szkolenia z aktywnej sprzedaży B2B, negocjacji, komunikacji z klientem, zarządzania zespołem oraz rekrutacji i wdrażania handlowców. W pracy wykorzystuje nowoczesne metody, case studies i symulacje dopasowane do realiów uczestników.

Ukończyła m.in. studia z zarządzania, HR, psychologii w biznesie oraz doradztwa zawodowego. Wyróżnia się empatią, zaangażowaniem i umiejętnością trafnego diagnozowania potrzeb rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają komplet materiałów szkoleniowych, w tym prezentację multimedialną, zestaw ćwiczeń praktycznych oraz skrypt zawierający kluczowe techniki sprzedażowe i narzędzia do planowania działań handlowych.

Adres

ul. Romualda Traugutta 10
43-300 Bielsko-Biała
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Igor Ginalski

E-mail igor.ginalski@megacentrumrozwoju.pl

Telefon (+48) 513 020 414