



"FORECAST
CONSULTING"

SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



Akademia sprzedaży relacyjnej.

Numer usługi 2025/04/29/37822/2716332

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 23.07.2025 do 30.07.2025

6 396,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

159,90 PLN brutto/h

130,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Akademia Sprzedaży Relacyjnej skierowana jest do: • Handlowców/sprzedawców: którzy pracują nad lepszym wykorzystaniem własnego potencjału i osiągnięcia wyższych efektów sprzedażowych, • Menedżerów: którzy pragną lepiej zarządzać swoimi zespołami sprzedażowymi, • Przedsiębiorców: którzy szukają nowych sposobów na podniesienie skuteczności swoich firm.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
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 Akademia Sprzedaży Relacyjnej jest rozwinięcie umiejętności budowania długotrwałych, opartych na zaufaniu relacji z klientami, które przekładają się na stabilne i skuteczne procesy sprzedażowe. Szkolenie ma na celu nie tylko poprawę wyników sprzedaży, ale przede wszystkim wzrost lojalności klientów oraz ich zaangażowania w relację z marką lub przedstawicielem handlowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik/czka: rozumie różnice między sprzedażą transakcyjną a relacyjną oraz zna korzyści wynikające z budowania długofalowych relacji z klientami, zna psychologiczne i komunikacyjne mechanizmy wpływające na decyzje zakupowe klientów, posiada wiedzę na temat etapów procesu sprzedaży relacyjnej – od pierwszego kontaktu do utrzymania i rozwijania relacji, rozumie znaczenie wartości, zaufania i lojalności w kontekście nowoczesnych strategii sprzedażowych, zna narzędzia i techniki służące diagnozie potrzeb klienta i dostosowaniu oferty do jego oczekiwań.	rozpoznaje kluczowe kompetencje sprzedażowe, analizuje własne mocne i słabe strony w kontekście procesu sprzedaży, opisuje i wyjaśnia zastosowanie narzędzi wspierających sprzedaż, przedstawia i uzasadnia indywidualny plan rozwoju w obszarze sprzedaży.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik/czka: potrafi: nawiązywać i utrzymywać pozytywne relacje z klientami w oparciu o wzajemne zaufanie, skutecznie komunikować się z klientem, stosując techniki aktywnego słuchania i zadawania pogłębionych pytań, analizować potrzeby klienta i proponować rozwiązania dopasowane do jego oczekiwań, zarządzać relacją z klientem w sposób systematyczny i strategiczny, reagować na obiekcje i trudne sytuacje w sposób konstruktywny, sprzyjający dalszej współpracy.	rozpoznaje kluczowe kompetencje sprzedażowe, analizuje własne mocne i słabe strony w kontekście procesu sprzedaży, opisuje i wyjaśnia zastosowanie narzędzi wspierających sprzedaż, przedstawia i uzasadnia indywidualny plan rozwoju w obszarze sprzedaży.	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Uczestnik/czka: jest świadomy roli zaufania, empatii i etyki w sprzedaży relacyjnej, potrafi budować długofalowe relacje biznesowe oparte na wzajemnym szacunku i odpowiedzialności, wykazuje gotowość do ciągłego doskonalenia kompetencji interpersonalnych i sprzedażowych, umie pracować zespołowo i dzielić się dobrymi praktykami w ramach organizacji, rozwija postawę prokliencką, opartą na budowaniu wartości i lojalności.	skutecznie stosuje język korzyści oraz adekwatną argumentację w procesie sprzedaży w kontekście działalności własnej organizacji, wykazuje się silnym ukierunkowaniem na osiągnięcie celów sprzedażowych.	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 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. Niezbędnik psychologiczny handlowca
 - Postawa i nastawienie handlowca
 - Role w procesie sprzedaży
 - Cechy i typologia sprzedawców
 - Planowanie pracy i osiągnięcie celów w sprzedaży
2. Kluczowe elementy sprzedaży opartej na relacjach
 - Skuteczna komunikacja sprzedażowa (relacyjna)
 - Psychologia i typologia klienta
 - Analiza potrzeb i wartości klienta
 - Style komunikacyjne w negocjacjach
 - Proces i techniki negocjacyjne
3. Budowanie trwałych relacji biznesowych
 - Praca z wartościami i przekonaniami klienta
 - Tworzenie strategii sprzedażowych
 - Zarządzanie konfliktem w relacjach
 - Obsługa posprzedażowa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Akademia sprzedaży relacyjnej	Maciej Rzepkowski	23-07-2025	08:00	18:00	10:00
2 z 5 Akademia sprzedaży relacyjnej	Maciej Rzepkowski	24-07-2025	08:00	18:00	10:00
3 z 5 Akademia sprzedaży relacyjnej	Maciej Rzepkowski	29-07-2025	08:00	18:00	10:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 5 Akademia sprzedaży relacyjnej	Maciej Rzepkowski	30-07-2025	08:00	18:00	10:00
5 z 5 Walidacja	Maciej Rzepkowski	30-07-2025	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 396,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	159,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 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 WSliZ 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. **Wniesienie opłaty** za udział w szkoleniu na minimum 3 dni robocze przed jego rozpoczęciem.
3. **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 w jednej organizacji - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu dla uczestników, zakwaterowania i wyżywienia 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**

Zapraszamy do kontaktu

Zastrzegamy sobie prawo do odwołania lub przełożenia terminu szkolenia w przypadku niezebrania się minimalnej liczby osób do uruchomienia szkolenia oraz z przyczyn niezależnych od Forecast Consulting Sp. z o.o.

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/807

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej w wyznaczonej sali szkoleniowej, która zostanie przypisana do danego dnia szkoleniowego. Do dyspozycji uczestników i trenera oddajemy salę szkoleniową, wyposażoną w 10-16 stanowisk dla uczestników (ławki, krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną/flipchart 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