



HIGHLINE SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Skuteczna Sprzedaż Aktywna

Numer usługi 2025/04/29/159818/2717553

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.05.2025 do 08.05.2025

1 771,20 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Uczestnikami usługi będą pracownicy lub kadra zarządzająca przedsiębiorstwa z sektora MŚP.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	13
Data zakończenia rekrutacji	06-05-2025
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

Szkolenie ma na celu doskonalenie umiejętności sprzedaży poprzez lepsze zrozumienie procesu podejmowania decyzji przez klientów. Uczestnicy nauczą się efektywnie prowadzić rozmowy, kwalifikować klientów i oceniać szanse sprzedażowe. Poznają techniki rozpoczynania i finalizowania rozmów, identyfikacji oraz budowania potrzeb klientów.

Szkolenie obejmuje strategię prezentowania ofert, radzenia sobie z obiekcjami i prowadzenia negocjacji w celu osiągnięcia lepszych wyników sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po zakończonym szkoleniu definiuje kluczowe etapy procesu decyzyjnego klientów i rozróżnia techniki wpływu na decyzje zakupowe, które mogą być zastosowane na każdym etapie.	Uczestnik poprawnie identyfikuje poszczególne etapy procesu decyzyjnego klienta i selekcionuje właściwe techniki sprzedażowe, które są optymalne dla każdego z tych etapów.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje proces kwalifikacji klientów i ocenia szanse sprzedażowe, uzasadniając swoje decyzje na podstawie analizy danych i scenariuszy sprzedażowych.	Uczestnik wyraźnie rozróżnia procesy kwalifikacyjne oraz potrafi ustalić możliwości sprzedażowe, uzasadniając swoje oceny na podstawie przedstawionych danych i opisów sytuacyjnych.	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje efektywne scenariusze rozmów sprzedażowych, uwzględniając taktyki otwierania i zamykania rozmów, aby promować trwałe relacje z klientami.	Uczestnik skutecznie identyfikuje elementy struktury rozmowy sprzedażowej, dobiera odpowiednie strategie rozpoczynania i zamykania rozmowy.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje złożone techniki identyfikacji i budowania potrzeb klientów, potrafi odróżnić i zastosować strategie odpowiadające potrzebom uświadomionym i nieuświadomionym.	Uczestnik prawidłowo rozpoznaje różne potrzeby klientów i dobiera właściwe strategie sprzedażowe.	Test teoretyczny
Uczestnik nadzoruje proces przygotowania i prezentacji ofert, reaguje na zastrzeżenia klientów i prowadzi negocjacje w sposób sprzyjający osiągnięciu pozytywnych wyników.	Uczestnik poprawnie identyfikuje i formułuje odpowiedzi na obiekcje w symulowanych scenariuszach oraz dobiera strategie negocjacyjne skuteczne dla danego kontekstu.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowanie w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Szkolenie jest skierowane do: osób pragnących rozwinąć swoje umiejętności w zakresie aktywnej sprzedaży, które chcą zwiększyć skuteczność rozmów z klientami, poprawić umiejętności prezentacji ofert oraz negocjacji, a także lepiej zrozumieć proces podejmowania decyzji przez klientów.

Dzień 1 (7.05.2025, środa, godz. 9:00 - 15:15) – 8 godzin dydaktycznych:

1. Analiza potrzeb szkoleniowych (09:00 - 09:45) – 1 godzina dydaktyczna

- Zidentyfikowanie oczekiwań uczestników w zakresie tematyki szkolenia.

2. Proces decyzyjny klientów (09:45 - 10:30) – 1 godzina dydaktyczna

- Omówienie etapów procesu decyzyjnego klientów oraz technik wpływu na decyzje zakupowe.

3. Kwalifikacja klientów i ocena szans sprzedażowych (10:30 - 11:15) – 1 godzina dydaktyczna

- Charakteryzowanie procesu kwalifikacji i oceny szans na sukces sprzedażowy.

4. Rozpoczynanie rozmowy sprzedażowej (11:15 - 12:00) – 1 godzina dydaktyczna

- Techniki efektywnego rozpoczynania rozmów sprzedażowych.

5. Przerwa (12:00 - 12:15)

6. Identyfikacja i budowanie potrzeb klientów (12:15 - 13:45) – 2 godziny dydaktyczne

- Techniki rozpoznawania uświadomionych i nieuświadomionych potrzeb klientów.

7. Podsumowanie potrzeb i prezentacja oferty (13:45 - 14:30) – 1 godzina dydaktyczna

- Jak efektywnie podsumować potrzeby i przedstawić ofertę.

8. Radzenie sobie z obiekcjami klienta (14:30 - 15:15) – 1 godzina dydaktyczna

- Strategie odpowiadania na obiekcje i prowadzenia negocjacji.

Dzień 2 (8.05.2025, czwartek, godz. 9:00 - 15:15) – 8 godzin dydaktycznych.

1. Techniki finalizowania sprzedaży (09:00 - 10:30) – 2 godziny dydaktyczne

- Nauka skutecznego zamykania rozmów sprzedażowych.

2. Procedury w razie braku finalizacji (10:30 - 11:15) – 1 godzina dydaktyczna

- Jak postępować, gdy klient mówi „muszę to przemyśleć”.

3. Strategie prezentacji ofert (11:15 - 12:00) – 1 godzina dydaktyczna

- Jak dostosować prezentację oferty do unikalnych potrzeb klienta.

4. Przerwa (12:00 - 12:15)

5. Zaawansowane techniki negocjacji (12:15 - 13:45) – 2 godziny dydaktyczne

- Warsztaty z negocjacji z klientami o różnych profilach.

6. Budowanie długoterminowych relacji z klientem (13:45 - 14:30) – 1 godzina dydaktyczna

- Techniki wspierające utrzymywanie relacji i zdobywanie lojalności klientów.

7. Walidacja efektów uczenia się (14:30 - 15:15) – 1 godzina dydaktyczna

- Test teoretyczny

Zajęcia praktyczne: Łącznie 11 h 15 min

Tryb prowadzenia szkolenia: Szkolenie odbywa się w trybie godzin dydaktycznych (lekcyjnych) trwających 45 minut.

Czas trwania szkolenia: Łącznie 16 godzin dydaktycznych realizowanych w ciągu 2 dni.

Przerwy: Przerwy kawowe 15 minut dziennie, nie wliczane w czas trwania szkolenia.

Materiały szkoleniowe: Uczestnicy otrzymują komplet materiałów dydaktycznych.

Certyfikat: Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający nabyte umiejętności,

Uwagi organizacyjne:

Szkolenie ma charakter praktyczny z elementami teorii, co pozwala na natychmiastowe zastosowanie zdobytej wiedzy. Zajęcia odbywają się w odpowiednio wyposażonej sali szkoleniowej, zapewniającej komfort pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Analiza potrzeb szkoleniowych	Krzysztof Adamski	07-05-2025	09:00	09:45	00:45
2 z 13 Proces decyzyjny klientów	Krzysztof Adamski	07-05-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 13 Kwalifikacja klientów i ocena szans sprzedażowych	Krzysztof Adamski	07-05-2025	10:30	11:15	00:45
4 z 13 Rozpoczynanie rozmowy sprzedażowej	Krzysztof Adamski	07-05-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 13 Identyfikacja i budowanie potrzeb klientów	Krzysztof Adamski	07-05-2025	12:15	13:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 13 Podsumowanie potrzeb i prezentacja oferty	Krzysztof Adamski	07-05-2025	13:45	14:30	00:45
7 z 13 Radzenie sobie z obiekcjami klienta	Krzysztof Adamski	07-05-2025	14:30	15:15	00:45
8 z 13 Techniki finalizowania sprzedaży	Krzysztof Adamski	08-05-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 13 Procedury w razie braku finalizacji	Krzysztof Adamski	08-05-2025	10:30	11:15	00:45
10 z 13 Strategie prezentacji ofert	Krzysztof Adamski	08-05-2025	11:15	12:00	00:45
11 z 13 Zaawansowane techniki negocjacji	Krzysztof Adamski	08-05-2025	12:15	13:45	01:30
12 z 13 Budowanie długoterminowych relacji z klientem	Krzysztof Adamski	08-05-2025	13:45	14:30	00:45
13 z 13 Walidacja efektów uczenia się	-	08-05-2025	14:30	15:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 771,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Adamski

Konsultant biznesowy i trener. Realizuje projekty rozwojowe dla biznesu od ponad 20 lat. Od początku związany ze sprzedażą i zarządzaniem sprzedażą.

Specjalizacje:

- sprzedaż i retencja
- prospecting
- pozyskiwanie rekomendacji
- obsługa klienta
- negocjacje
- zarządzanie sprzedażą
- przywództwo
- budowanie współpracy i otwartości w zespole
- kształtowanie organizacji i zespołów samodoskonalących się

Aby osiągnąć określone rezultaty (KPI) stosuje różne formy wsparcia rozwojowego: konsultacje, szkolenia, coachingi i inne. Bardzo duży nacisk kładzie na przygotowanie, realizację i analizę efektów biznesowych zrealizowanego projektu.

Certyfikowany trener The New World Kirkpatrick Model oraz Extended DISC

Głównie branże to: bankowość, ubezpieczenia, turystyka, IT, sieci handlowe.

Realizował projekty m.in. dla BNP Paribas, Santander Bank Polska, Santander Consumer Bank, PKO BP, mBank, PZU, Warta, ERGO Hestia, Travelplanet.pl, Grecos Holiday, Trans.eu, MediaMarkt, Superpharm i innych.

Doświadczenie biznesowe:

Przedstawiciel handlowy, menadżer sprzedaży, konsultant biznesowy, trener.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia będzie miał udostępnione materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Osoba prowadząca walidację Alina Osowska tworzy test i weryfikuje jego wyniki po zakończeniu testu.

Prowadzący Krzysztof Adamski rozdaje test do wypełnienia uczestnikom.

Podana liczba godzin dotyczy godzin dydaktycznych tzn. 1 godzina dydaktyczna = 45 minut.

Cena za godzinę szkolenia na jednego uczestnika : 90,00 zł netto/ 110,70 zł brutto."

Adres

al. Aleja 3 Maja 51

30-062 Kraków

woj. małopolskie

AC Hotel by Marriott Kraków

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paulina Górniak

E-mail p.gorniak@highline.com.pl

Telefon (+48) 578 043 429