



MWP.PL SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

Strategia i system sprzedaży EQ Sales – program rozwoju kompetencji sprzedażowych.

Numer usługi 2025/05/15/182462/2748797

5 313,60 PLN brutto
4 320,00 PLN netto
221,40 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h

📍 Piła / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 04.09.2025 do 18.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: pracownicy działów sprzedaży (stacjonarni oraz mobilni) i obsługi Klienta, w tym również call centre i contact centre, Zajęcia podzielone na część teoretyczną (4 godziny) i praktyczną-warsztatową
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	25-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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

- Zrozumienie procesu pracy z Klientem: Uczestnicy szkolenia będą w stanie zdefiniować etapy procesu pracy z Klientem oraz określić cele, efekty i zadania do wykonania na każdym z tych etapów.
- Nauka tworzenia standardów rozmów handlowych: Szkolenie umożliwi uczestnikom opracowanie i wdrożenie

standardów rozmowy handlowej, kładąc nacisk na równowagę między ramami a swobodą kreatywności w rozmowie.

• Zrozumienie wartości i korzyści w sprzedaży: Uczestnicy nauczą się formułować wartości i korzyści

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Zdefiniowanie i zastosowanie procesu pracy z Klientem: Uczestnicy będą potrafili wskazać wszystkie etapy procesu pracy z Klientem, a także określić, jakie cele, zadania i efekty powinny zostać osiągnięte na każdym z tych etapów. • Praktyczne zastosowanie standardów rozmowy handlowej: Uczestnicy będą w stanie opracować i zastosować standardy rozmów handlowych, które stanowią ramy do prowadzenia rozmów, ale pozostawiają miejsce na indywidualną inwencję i dostosowanie do sytuacji. • Skuteczne formułowanie wartości i korzyści: Uczestnicy będą umieli rozróżniać wartości i korzyści w kontekście świadczonych usług oraz sprzedawanych produktów i potrafili formułować je w sposób przekonujący i odpowiedni do oczekiwań Klienta. • Opanowanie technik relacyjnych i psychokomunikacji: Uczestnicy będą potrafili efektywnie wykorzystywać techniki relacyjne i psychokomunikacyjne, co pozwoli im budować głębsze relacje z Klientami, a także reagować na ich potrzeby i obiekcje. • Skuteczne stosowanie modelu DAO w sprzedaży: Uczestnicy nauczą się, jak prowadzić rozmowę sprzedażową, uwzględniając etapy: - o Deal: Jak ustalić ramy rozmowy, umawiać się na przebieg rozmowy i przekonywać Klienta do aktywnego udziału. - o Analysis: Jak przeprowadzać analizę potrzeb Klienta, aktywnie słuchać i reagować na trudne pytania oraz weryfikować motywacje i intencje Klienta. - o Options: Jak przedstawić Klientowi opcje oraz radzić sobie z obiekcjami i negocjacjami, upewniając się o mocy jego decyzji.	Uczestnik potrafi wymienić wszystkie etapy procesu pracy z Klientem oraz przyporządkować im konkretne cele, zadania i oczekiwane rezultaty.	Wywiad swobodny
	Uczestnik tworzy i przeprowadza rozmowę handlową zgodnie z ustalonymi standardami, wykazując się elastycznością i dopasowaniem do sytuacji Klienta.	Wywiad swobodny
	Uczestnik prawidłowo odróżnia wartości od korzyści i potrafi przedstawić je Klientowi w sposób zrozumiały i przekonujący.	Wywiad swobodny
	Uczestnik aktywnie stosuje techniki relacyjne i psychokomunikacyjne w symulowanych lub rzeczywistych rozmowach, wzmacniając relację i adekwatnie reagując na potrzeby Klienta.	Wywiad swobodny
	Uczestnik przeprowadza rozmowę handlową zgodnie z modelem DAO, poprawnie realizując każdy z jego etapów: Deal, Analysis i Options.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

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

TAK

Program

Moduł 1. Proces pracy z Klientem

- Czym jest proces pracy z Klientem?
- Jakie są etapy procesu pracy z Klientem
- Cele, efekty oraz zadania, jakie należy wykonać na każdym etapie procesu.

Moduł 2. Standard rozmowy handlowej.

- Dlaczego standaryzowanie rozmów handlowych jest ważne?
- Na co warto zwrócić szczególną uwagę przy tworzeniu standardów?
- Standard jako rama a nie scenariusz – gdzie w standardzie jest przestrzeń na własną inwencję?

Moduł 3. Wartości i korzyści

- Czym są wartości i korzyści w odniesieniu do świadczonych usług, sprzedawanych produktów i prowadzonego biznesu?
- W jaki sposób formułować wartości, a w jaki korzyści?
- Jaki jest zakres zastosowania WiK w organizacji i w sprzedaży?

Moduł 4. Techniki relacyjne oraz psychokomunikacja

- Czym są techniki relacyjne i jak działa psychokomunikacja?
- W jaki sposób poprzez działanie wpłynąć na zmianę sposobu postrzegania pracy Handlowca?

Moduł 5. Pierwszy krok w sprzedaży z Klientem wg modelu DAO: Deal

- Wpływam na Klienta czy jestem pod jego wpływem?
- Kto prowadzi rozmowę a kto jest w niej prowadzony?
- W jaki sposób umawiać się z Klientem na przebieg rozmowy?
- Co nam daje działanie w dystansie w rozmowie z Klientem?
- Kiedy Klientowi należy dać prawo wyboru?

Moduł 6. Drugi krok w sprzedaży wg modelu DAO: Analysis

- Analiza sytuacji i potrzeb Klienta - metody budowania relacji i zaufania - efektywne techniki otwartej komunikacji.
 - Czego chciałbym dowiedzieć się od swojego Klienta?
 - Na czym polega otwartość w rozmowie z Klientem?
 - Trudne sytuacje i trudne pytania: warunki, kwoty, rabaty, porównania - jak pytać dbając o przestrzeń Klienta?
 - W jaki sposób weryfikować intencje i motywację Klienta?

- Na czym polega aktywne słuchanie i jak wykorzystywać je w praktyce?
- Pogłębianie i klaryfikacja - w jakich sytuacjach są najskuteczniejsze?
- W jaki sposób podążać za swoim rozmówcą, aby utrzymać wysoki poziom zaangażowania Klienta?

Moduł 7. Trzeci krok w sprzedaży wg modelu DAO: Options

- Jakim sposobem wprowadzić Klienta w sprzyjający nam proces decyzyjny?
- W jaki sposób radzić sobie z obiekcjami i próbami negocjacji?
- Na czym polega upewnianie się o mocy podjętych przez Klienta decyzji wykorzystując „kartę sprawdzam”?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł I	Alicja Ossowska	04-09-2025	08:00	12:00	04:00
2 z 8 Moduł II	Alicja Ossowska	04-09-2025	12:00	16:00	04:00
3 z 8 Moduł III	Alicja Ossowska	11-09-2025	08:00	12:00	04:00
4 z 8 Moduł IV	Alicja Ossowska	11-09-2025	08:00	10:00	02:00
5 z 8 Moduł V	Alicja Ossowska	18-09-2025	08:00	11:00	03:00
6 z 8 Moduł VII	Alicja Ossowska	18-09-2025	08:00	10:30	02:30
7 z 8 Walidacja	-	18-09-2025	10:30	11:00	00:30
8 z 8 Moduł VI	Alicja Ossowska	18-09-2025	12:00	16:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 313,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Alicja Ossowska

Trenerka sprzedaży, rekruterka, coach, konferansjerka oraz prelegentka podczas eventów biznesowych. Prowadząca programy związane z rynkiem nieruchomości. W branży szkoleniowej działa od 2018 roku, specjalizując się w sprzedaży, komunikacji interpersonalnej oraz zarządzaniu zespołami. Jako ekspertka w dziedzinie call centre, pomaga organizacjom zwiększać efektywność ich zespołów sprzedażowych oraz rozwijać umiejętności budowania relacji z klientami. Posiada ponad 12-letnie doświadczenie w branży medialnej i szkoleniowej, dzięki czemu skutecznie łączy kompetencje sprzedażowe z umiejętnością budowania silnych i zmotywowanych zespołów. Zajmuje się również coachingiem oraz wsparciem w zakresie autoprezentacji i wystąpień publicznych, pomagając rozwijać pewność siebie w relacjach biznesowych i osobistych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzyma potrzebne do wykorzystania w części praktycznej materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Na zajęciach uczestnicy będą pracować indywidualnie i w grupach, odwzorowując sytuacje z ich codziennej pracy. Zajęcia będą w formie teoretycznej i praktycznej - warsztatowej. Na szkoleniu uczestnicy otrzymają wszystkie niezbędne materiały do wykorzystania w części praktycznej.

Adres

ul. aleja Piastów 15

64-920 Piła

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Damian Rozmarynowski

E-mail rozmarynowski.damian@gmail.com

Telefon (+48) 502 484 822