Możliwość dofinansowania

Skuteczna sprzedaż: od analizy potrzeb do finalizacji transakcji - szkolenie

Numer usługi 2025/05/28/43841/2778238

3 800,00 PLN brutto
3 800,00 PLN netto
190,00 PLN brutto/h
190,00 PLN netto/h

Spatium Development Group Sp. z o.o.

4,9 / 5
5 900 ocen

zdalna w czasie rzeczywistym
Usługa szkoleniowa
20 h
25.11.2025 do 26.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych pracujących, nie pracujących, uczących się i właścicieli firm, które chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacje. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	21-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedażowego, od analizy potrzeb klienta, poprzez budowanie relacji i skuteczne techniki komunikacji oraz negocjacji, aż po finalizację transakcji i podtrzymywanie długofalowych relacji z klientem, co pozwala na zwiększenie efektywności sprzedaży, budowanie lojalności klientów oraz osiąganie lepszych wyników biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje potrzeby klienta i dostosowuje ofertę	- rozpoznaje potrzeby klienta i segmentuje grupy docelowe - identyfikuje techniki zadawania pytań pomocnych w analizie potrzeb - rozróżnia poziomy aktywnego słuchania i przypisuje je do sytuacji sprzedażowej - charakteryzuje motywacje klientów i dostosowuje do nich ofertę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje skuteczne techniki sprzedażowe	- rozróżnia i porównuje różne style i metody sprzedaży - stosuje technikę języka korzyści w prezentacji oferty - identyfikuje elementy storytellingu w procesie sprzedaży - rozpoznaje typowe obiekcje klientów i odpowiada właściwą techniką sprzedażową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Finalizuje sprzedaż i buduje długofalowe relacje	- wskazuje techniki domykania sprzedaży i przyporządkowuje je do sytuacji klienta - rozróżnia strategie up-sellingu i cross-sellingu - charakteryzuje zasady utrzymywania relacji z klientami - wskazuje funkcje i możliwości wykorzystania narzędzi CRM	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Wprowadzenie do sprzedaży i kluczowe kompetencje sprzedawcy

- Czym jest sprzedaż i jakie są jej kluczowe cele?
- Kompetencje skutecznego sprzedawcy (m.in. komunikacja, asertywność, negocjacje)
- Rola psychologii w sprzedaży – zrozumienie zachowań klientów
- Różne style sprzedaży – dopasowanie do potrzeb klienta

Profilowanie i analiza potrzeb klienta

- Kim jest Twój klient? Segmentacja i analiza grup docelowych
- Budowanie persony klienta – oczekiwania, obawy, motywacje
- Techniki zadawania pytań w celu identyfikacji potrzeb
- Słuchanie aktywne – jak zrozumieć prawdziwe potrzeby klienta

Techniki skutecznej komunikacji w sprzedaży

- Kluczowe zasady efektywnej komunikacji
- Techniki budowania relacji i zaufania
- Mowa ciała i jej znaczenie w procesie sprzedaży
- Jak radzić sobie z różnymi typami klientów?

Techniki sprzedażowe i prezentacja oferty

- Metody prezentowania produktu/usługi – dostosowanie przekazu do klienta
- Technika języka korzyści – jak sprzedawać wartość, a nie tylko cechy
- Storytelling w sprzedaży – jak angażować klienta opowieścią?
- Praca z obiekcjami – jak skutecznie odpowiadać na pytania i wątpliwości?

Psychologia podejmowania decyzji zakupowych

- Jak klienci podejmują decyzje zakupowe?
- Efekt pierwszego wrażenia i wpływ emocji na sprzedaż
- Techniki perswazji i wpływu społecznego w sprzedaży
- Jak radzić sobie z wątpliwościami i oporem klienta?

Techniki negocjacji i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami

- Podstawowe zasady negocjacji sprzedażowych
- Strategie obrony przed agresywnymi technikami negocjacyjnymi klientów
- Jak radzić sobie z trudnymi klientami i konfliktami?
- Skuteczne sposoby zamykania sprzedaży przy trudnych klientach

Finalizacja sprzedaży i budowanie długofalowych relacji

- Techniki zamykania sprzedaży – jak skutecznie domknąć transakcję?
- Jak zwiększyć wartość sprzedaży (cross-selling i up-selling)?
- Utrzymywanie relacji z klientem – klucz do powtarzalnych zakupów
- Narzędzia do zarządzania relacjami z klientami (CRM)

Automatyzacja i nowoczesne narzędzia w sprzedaży

- Jak wykorzystać social selling w pozyskiwaniu klientów?
- E-mail marketing i cold calling – jak robić to skutecznie?
- Narzędzia do analizy i optymalizacji procesu sprzedaży
- Podsumowanie szkolenia, plan działania i wdrożenie wiedzy w praktyce

Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Szkolenie adresowane jest osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w zakresie niniejszego szkolenia. Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pre-test. Wprowadzenie do sprzedaży i kluczowe kompetencje sprzedawcy - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	25-11-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	25-11-2025	10:00	10:15	00:15
3 z 15 Profilowanie i analiza potrzeb klienta - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	25-11-2025	10:15	12:15	02:00
4 z 15 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	25-11-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Techniki skutecznej komunikacji w sprzedaży - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	25-11-2025	13:00	14:15	01:15
6 z 15 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	25-11-2025	14:15	14:30	00:15
7 z 15 Techniki sprzedażowe i prezentacja oferty - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	25-11-2025	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Psychologia podejmowania decyzji zakupowych - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	08:00	10:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	10:00	10:15	00:15
10 z 15 Techniki negocjacji i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	10:15	12:15	02:00
11 z 15 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Finalizacja sprzedaży i budowanie długofalowych relacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 15 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	14:00	14:15	00:15
14 z 15 Automatyzacja i nowoczesne narzędzia w sprzedaży - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	14:15	15:15	01:00
15 z 15 Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Anna Nitkiewicz-Jankowska	26-11-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Anna Nitkiewicz-Jankowska

Specjalizuje się w szkoleniach, warsztatach, konsultacjach i pracy własnej z klientem z zakresu: Budowania strategii marki osobistej i marki firmy, Pewności siebie, Asertywności, Zarządzania sobą i zmianą, Planowania, Wyznaczania celów, Strategii pracy ze stresem i innymi emocjami, Komunikacji, Negocjacji, Budowania zespołów, Techniki NLP, Technika Transformacji, Poziomów wartości, Poziomów świadomości. Doświadczenia zawodowe zdobywała od 1998 r. m.in. na stanowisku nauczyciela akademickiego na kilku uczelniach (Uniwersytet Śląski, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach, Wyższą Szkołą Teologiczno-Humanistyczną p.k. w Nysie, Akademią Wychowania Fizycznego w Krakowie, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej) oraz prowadząc własną dział. gosp. w zakresie szkoleń i doradztwa. Na salach szkol. i wykładowych spędziła ponad 8 tys. godz. realizując wszystkie tematy wskazane w obszarze specjalizacji. Prowadzi warsztaty i konsultacje w trybie stacjonarnym i online. Działalność wykładową i szkoleniową prowadzi nieprzerwanie od 1998 r. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie wyższe: dr nauk ekonomicznych z zakresu Zarządzania i Ekonomiki Usług, ukończony półroczny kurs Master Business Training w Rowińska Business Coaching, Certyfikowany Revenue Manager.
kontakt@annanitkiewiczjankowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.

- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027".

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy zoom.us, do której Wykonawca usługi posiada licencję.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),
- zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,
- kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinariów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m in. w zakresie powierzania usług.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt

Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl
Telefon (+48) 733 250 350