



Sprzedaż B2B z wykorzystaniem metody SPIN

Numer usługi 2025/06/03/8291/2789149

3 000,00 PLN brutto
3 000,00 PLN netto
187,50 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h

CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)

★★★★★ 4,8 / 5

1 622 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.10.2025 do 30.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do: • Przedstawicieli handlowych B2B, • Menedżerów sprzedaży, • Doradców klienta, • Osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu i relacje z klientami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	28-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Sprzedaż B2B z wykorzystaniem metody SPIN to intensywne, dwudniowe szkolenie biznesowe, którego celem jest rozwinięcie umiejętności prowadzenia skutecznych rozmów sprzedażowych opartych na dogłębnym rozpoznaniu potrzeb klienta. Uczestnicy poznają metodę SPIN (Sytuacja, Problem, Implikacje, Niezbędność) i uczą się jej praktycznego zastosowania w procesie sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik identyfikuje rzeczywiste potrzeby klientów.	Uczestnik definiuje metody identyfikacji potrzeb klientów	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje skuteczniejsze metody prowadzenia rozmów sprzedażowych dzięki czemu zwiększa konwersje	Uczestnik określa metody podnoszące skuteczność rozmów sprzedażowych.	Test teoretyczny
Uczestnik odnotowuje wzrost pewności siebie w prezentacji i argumentacji	Uczestnik określa metody z zakresu autoprezentacji i negocjacji	Test teoretyczny
Uczestnik zyskuje umiejętność radzenia sobie z obiekcjami i zamykania sprzedaży.	Uczestnik definiuje metody służące do zamykania sprzedaży dopasowując je do przedstawionych obiekcji	Test teoretyczny
Uczestnik wskazuje zwiększenie skuteczności zespołu sprzedażowego.	Uczestnik definiuje metody pozwalające na zwiększanie skuteczności zespołu sprzedażowego	Test teoretyczny
Uczestnik skraca cykl sprzedaży dzięki lepszej diagnozie potrzeb klienta.	Uczestnik określa metody diagnozy potrzeb klienta	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

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

Dzień 1 – Rozpoznawanie potrzeb klientów metodą SPIN:

- Wprowadzenie do metody SPIN (Sytuacja, Problem, Implikacje, Niezbędność)
- Ćwiczenia praktyczne w zadawaniu pytań i analizie potrzeb
- Symulacje rozmów sprzedażowych

Dzień 2 – Prezentacja, obiekcje i zamykanie sprzedaży:

- Prezentacja produktu/usługi dopasowana do potrzeb klienta
- Rozwiązywanie obiekcji metodą CRC (Uznanie, Przekonanie, Dowód)
- Techniki zamykania sprzedaży
- Podsumowanie i indywidualna analiza przypadków

Charakterystyka szkolenia: Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce.

W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia. Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach dydaktycznych - 16 godzin (1 godzina=45 minut).

Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia. Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie.

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 80% czasu trwania szkolenia oraz
2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Nadolny

Ekspert z ponad 31-letnim doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą, marketingiem i budowaniu strategii. Karierę zawodową rozpocząłem w międzynarodowych korporacjach z branży FMCG, takich jak Unilever, Yardley of London, Elbrewery oraz Japan Tobacco, gdzie zdobyłem szeroką wiedzę na temat rynków i procesów biznesowych. Moją ścieżkę kontynuowałem w sektorze mediów i reklamy, obejmując stanowiska dyrektorskie w takich firmach jak Machina Press, PMPG (wydawca „Wprost” i „Do Rzeczy”), AMS oraz Stroer, gdzie z sukcesem zarządzałem sprzedażą i rozwijałem zespoły. Od ponad 18 lat jestem również przedsiębiorcą w Newpublic i Buy Me Time, gdzie odpowiadałem za przejrzyste definiowanie procesów biznesowych oraz wdrażanie efektywnych strategii działania. Od ponad 8 lat łączę swoje doświadczenie korporacyjne i przedsiębiorcze z pasją do rozwoju ludzi jako trener biznesowy i coach. Realizując ponad 5000 godzin szkoleń dla 11 tysięcy uczestników. Specjalizuję się w:

- Przywództwie i odkrywaniu potencjału jednostek oraz zespołów,
- Budowaniu strategii i skutecznej implementacji rozwiązań,
- Zarządzaniu zmianą i definiowaniu procesów,
- Szkoleniach z zakresu sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta,
- Rozwoju liderów oraz wsparciu w budowaniu relacji w zespołach. Wykształcenie wyższe - ekonoemia i zarządzanie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skryptu w wersji elektronicznej, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia oraz zaświadczenie potwierdzające kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)
Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s

Kontakt



Karolina Hentisz

E-mail k.hentisz@ctegroup.pl

Telefon (+48) 537 017 727