

**SKUTECZNA SPRZEDAŻ – Trening
Kompetencji Handlowych**

Numer usługi 2025/06/04/155894/2792809

1 590,00 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

113,57 PLN brutto/h

113,57 PLN netto/h

FUTURE SKILLS
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★☆ 4,3 / 5

59 ocen

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 18.09.2025 do 19.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• kadra kierownicza • właściciele firm • kierownicy • managerowie • osoby odpowiedzialne za zarządzanie zespołem ludzkim oraz ich bezpośredni przełożeni • specjaliści biorący udział w kierowaniu i zarządzaniu • osoby zainteresowane zdobyciem umiejętności w zakresie kierowania zespołem pracowników
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Usługa przygotowuje uczestników do prowadzenia procesu sprzedaży zarówno w kanale B2C jak i B2B z zastosowaniem technik sprzedaży. Uczestnicy poznają zasady wpływające na decyzje klienta. Dowiedzą się jak badać psychologiczne potrzeby klientów, ich osobowości oraz style zachowań – a przede wszystkim jak wykorzystać tę wiedzę by dostosować swój styl sprzedaży i odnosić kolejne sukcesy.

Nauczą się także mówić językiem korzyści i zadawać trafne pytania, budujące zaufanie klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna podstawowe etapy procesu sprzedaży	Uczestnik Rozpoznaje etapy: nawiązywanie kontaktu, identyfikacja potrzeb, prezentacja oferty, domknięcie sprzedaży, obsługa posprzedażowa.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje aktywne słuchanie i techniki komunikacyjne	Uczestnik wykorzystuje parafrazowanie, pytania otwarte i zamknięte. Rozpoznaje i reaguje na sygnały werbalne i niewerbalne klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta i dobiera odpowiednie argumenty sprzedażowe	Uczestnik potrafi zadać pytania diagnozujące potrzeby. Przekłada cechy produktu na korzyści klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik radzi sobie z obiekcjami klienta	Uczestnik rozpoznaje typowe obiekcje (cena, brak zaufania, niezdecydowanie). Stosuje techniki radzenia sobie z obiekcjami (np. metoda „tak, ale”, metoda kompensacji).	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

Psychologia sprzedaży – czyli co należy wiedzieć o klientach

- Potrzeby psychologiczne klientów: jakiego rodzaju potrzeby związane są z poszczególnymi typami osobowości Klientów?
- Dlaczego tak wiele zależy od „typu” klienta? Jak go rozpoznać, by wiedzieć, w jaki sposób do niego móc się dopasować?
- Jak wykorzystać w sprzedaży 4 podstawowe typy zachowań klientów?
- Model DICS – obszary decyzyjne i komunikacyjne klientów.
- Prezentacja 4 stylów podejmowania decyzji.
- Jak dostosować argumentację handlową i własny styl do stylu preferowanego przez klienta?
- Style zachowań klientów – Jak odkryć styl komunikacji klienta?

Ćwiczenie: Rozpoznawanie typów osobowości i dostrajanie się.

Diagnoza potrzeb klienta

- Jak pytaniami zaangażować klientów we współpracę.
- Jak pyta przeciętny handlowiec i dlaczego to jest nieskuteczne.
- Pytanie pogłębione klienta, czyli słyszenie, a nie słuchanie.
- Siła pytań otwartych – pozwól klientowi mówić.
- Jaka jest faktyczna potrzeba klienta, a co jest jego problemem.
- Narzędzia komunikacji dostosowane do rozmów telefonicznych – parafraza, pogłębianie, dopytywanie.
- Jakie pytania budują zaufanie klientów – stworzenie mini-katalogu dobrych pytań.

Trening diagnozy potrzeb klienta – praca w grupach 2 osobowych.

Sprzedaż językiem korzyści

- Koszyk korzyści”- czym moja oferta różni się od innych firm.
- Cechy produktu i jego zalety są dobre, ale tylko korzyści przekonują do zakupu.
- Stosowanie mechanizmu wyobrażenia korzyści w procesie sprzedaży.
- Jakie cechy posiada mój produkt i co oznacza to dla mojego klienta.
- Czy moja oferta dotyczy tylko ceny, czy może pokazuje w niej korzyści, które dostanie klient.

Ćwiczenie: Sposoby przedstawiania korzyści- praktyczny trening.

Wybrane techniki sprzedaży

- Technika Colombo.
- Szczepionka oraz Etykietowanie.
- Ścieżka powrotna.
- Technika „otwieracza” dla wybranych typów klienta.
- Małe „tak” ułatwia duże „tak” – wykorzystanie reguły zaangażowania i konsekwencji.
- Rola komunikatów niewerbalnych w kontakcie z klientem.

Obiekcje cenowe klientów i techniki radzenia sobie z nimi, domykanie kontraktów

- Rozpoznawanie sygnałów kupna.
- Próbną zamknięcia – przygotowanie klienta do podjęcia decyzji.
- Obiekcje klienta – jak reagować?
- Wypracowanie reakcji na różne obiekcje i zastrzeżenia.
- Zastrzeżenia klienta a emocje handlowca.
- Jak powód odmowy zamienić w powód zakupu – technika PIW-O.
- Metody i techniki na finalizację procesu sprzedażowego.

Ćwiczenie techniki PIW-O w radzeniu sobie z najczęstszymi obiekcjami klientów.

Ćwiczenie „Zamykanie sprzedaży” – ćwiczenie w parach.

Podstawy skutecznych negocjacji

- Kiedy zaczyna się proces negocjacji handlowych?

- Różne strategie negocjacyjne – strategia pozycyjna vs. strategia problemowa – charakterystyka i najważniejsze założenia.
- Przygotowanie do negocjacji – praktyczne wskazówki oraz częste błędy w przygotowaniach do rozmowy negocjacyjnej.
- Jak praktycznie wykorzystać BATNA w rozmowie negocjacyjnej?
- Argumentacja w negocjacjach.
- Techniki negocjacyjne – przegląd najczęściej stosowanych technik.

Gra negocjacyjna „Traktat pokojowy” – realistyczna symulacja wielostronnych negocjacji, ucząca budowania porozumienia w warunkach presji, sprzecznych interesów i ograniczonych zasobów.

Podstawy wywierania wpływu i perswazji w sprzedaży

- 6 zasad wywierania wpływu Roberta Cialdiniego – jak stosować w rozmowach sprzedażowych.
- Reguła:
 - wzajemności,
 - zaangażowania i konsekwencji,
 - społecznego dowodu słuszności,
 - lubienia i sympatii,
 - autorytetu,
 - niedostępności.
- Rozpoznanie zastosowanych reguł w przekazie komunikacyjnym.
- Praktyczne zastosowanie sugestywnego języka perswazji – umiejętność przekonywania i wywierania wpływu na innych przy pomocy słów.
- Warunki skuteczności języka perswazji.
- Oddziaływanie na emocje odbiorcy.
- Wywieranie wpływu a manipulacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Psychologia sprzedaży – czyli co należy wiedzieć o klientach	Artur Płonka	18-09-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 10 Diagnostyka potrzeb klienta	Artur Płonka	18-09-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 10 Przerwa	Artur Płonka	18-09-2025	12:00	12:30	00:30
4 z 10 Sprzedaż językiem korzyści	Artur Płonka	18-09-2025	12:30	14:30	02:00
5 z 10 Wybrane techniki sprzedaży	Artur Płonka	18-09-2025	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Obiekcje cenowe klientów i techniki radzenia sobie z nimi, domykanie kontraktów	Artur Płonka	19-09-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 10 Podstawy skutecznych negocjacji	Artur Płonka	19-09-2025	10:30	12:00	01:30
8 z 10 Przerwa	Artur Płonka	19-09-2025	12:00	12:30	00:30
9 z 10 Podstawy wywierania wpływu i perswazji w sprzedaży	Artur Płonka	19-09-2025	12:30	14:30	02:00
10 z 10 Warsztat- Praktyczny trening umiejętności	Artur Płonka	19-09-2025	14:30	16:00	01:30

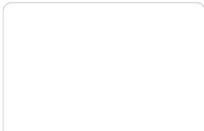
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 590,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	113,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	113,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Artur Płonka



Przez wiele lat zdobywał szerokie kompetencje zawodowe w zakresie sprzedaży, zarządzania oraz negocjacji. Doświadczenie w zakresie sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion. Od 2000 roku specjalizuje się

w szkoleniach związanych zarówno z procesami sprzedażowymi jak i zarządczymi. Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami. Jest stałym panelistą w corocznym evencie rozwojowym EVOLUCJA.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej. Rozumiejąc zasady działania firm produkcyjnych i handlowych, potrafi doskonale dostosować narzędzia szkoleniowe do specyfiki działalności swoich klientów. Prowadził projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W trakcie dotychczasowych działań szkoleniowych bardzo często współpracuje z firmami realizując kompleksowe działania szkoleniowe i doradcze w zakresie umiejętności miękkich na poszczególnych płaszczyznach działania firmy. Prowadził wiele zadań szkoleniowych i doradczych w zakresie Zarządzania zarówno dla kadry zarządzającej jednostkami administracji publicznej jak również firm z rynku biznesowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Karty pracy-ćwiczenia, teczka, notes oraz długopis dla każdego uczestnika.

Po szkoleniu e-mail z dodatkowym e-bookiem.

Informacje dodatkowe

Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

Adres

ul. Józefa Mianowskiego

Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Kaźmierczak

E-mail szkolenia@futureskills.pl

Telefon (+48) 577 851 333