

**SKOLENIE: Techniki sprzedażowe i negocjacje - Usługa stacjonarna, realizowana w ramach projektu „WEKTOR”.**

Numer usługi 2025/06/06/144554/2797965

4 000,00 PLN brutto
4 000,00 PLN netto
166,67 PLN brutto/h
166,67 PLN netto/h

APMM GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ Oddział Elbląg
★★★★★ 5,0 / 5
659 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 24 h
📅 25.08.2025 do 27.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową usługi stanowią osoby zainteresowane pozyskaniem wiedzy i umiejętności w zakresie technik sprzedażowych i negocjacji.

Uczestnikiem może być osoba fizyczna (w tym osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą oraz rolnik niebędący producentem rolnym), która spełnia łącznie wszystkie kryteria formalne w projekcie, na dzień złożenia Formularza zgłoszeniowego:

- ma ukończone 18 lat, zgodnie z danymi wskazanymi w dokumencie tożsamości;
- ma (w rozumieniu kodeksu cywilnego) miejsce zamieszkania lub zatrudnienia lub pobierania nauki w subregionie metropolitalnym.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

22-08-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Usługa przygotowuje uczestników do świadomego prowadzenia procesu sprzedaży rozwiązań technicznych w modelu B2B – od diagnozy potrzeb klienta, przez prezentację oferty wartości, aż po skuteczne negocjacje i budowanie długoterminowych relacji handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje proces sprzedaży rozwiązań technicznych w modelu B2B, w tym specyfikę branży przetwórstwa i recyklingu, etapy procesu decyzyjnego klienta, zasady budowania oferty wartości oraz podstawowe pojęcia i strategie negocjacyjne (np. BATNA, ZOPA)	Uczestnik poprawnie opisuje etapy procesu decyzyjnego klienta B2B, wyjaśnia różnicę między sprzedażą cech a sprzedażą wartości, identyfikuje pojęcia takie jak Buyer Persona, BATNA i ZOPA	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik skutecznie prowadzi rozmowy handlowe i negocjacyjne, w tym diagnozuje potrzeby klienta, prezentuje ofertę w sposób zrozumiały i przekonujący, odpowiada na obiekcje oraz stosuje techniki zamykania sprzedaży i negocjacji w kontekście rozwiązań technicznych	Uczestnik wykorzystuje techniki zadawania pytań otwartych i pogłębiających w rozmowie z klientem, aby zdiagnozować jego potrzeby, przekształca cechy produktu technicznego w korzyści zrozumiałe dla klienta końcowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik budować zaufanie i profesjonalne relacje z klientami B2B	Uczestnik udziela konstruktywnego feedbacku innym uczestnikom i potrafi przyjąć informację zwrotną z otwartością na rozwój	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?

Program

Dzień 1 – Fundamenty skutecznej sprzedaży w branży technicznej

- Wprowadzenie – cele i plan szkolenia
- Specyfika sprzedaży rozwiązań technicznych (maszyny, linie technologiczne)
- Buyer Persona w branży przetwórstwa i recyklingu
- Proces decyzyjny klienta B2B – etapy i punkty kontaktu
- Budowanie zaufania i autorytetu w oczach klienta
- Techniki zadawania pytań i diagnozowania potrzeb klienta
- Case study: analiza przykładowego klienta

Dzień 2 – Techniki sprzedaży i rozmowy handlowe

- Techniki prezentacji oferty technicznej w prosty i przekonujący sposób
- Sprzedaż wartości a nie cech (Value Selling)
- Techniki storytellingu w kontekście sprzedaży maszyn
- Jak radzić sobie z obiekcjami klientów
- Skuteczne zamykanie sprzedaży – metody, język korzyści
- Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów handlowych (role-play)
- Feedback i analiza

Dzień 3 – Negocjacje handlowe

- Wprowadzenie do negocjacji – style, cele, przygotowanie
- BATNA, ZOPA – jak rozpoznać swoją i klienta pozycję
- Taktyki negocjacyjne w relacjach długoterminowych
- Negocjacje cenowe i zakresowe – przykłady z branży maszynowej
- Praktyczne scenariusze negocjacyjne – ćwiczenia w parach
- Warsztat: przygotowanie do konkretnego case'u sprzedażowego
- Podsumowanie szkolenia, plan wdrożenia
- Walidacja: test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie

Warunki organizacyjne:

- Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.
- Usługa trwa 24 godziny, realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.
- Część teoretyczna usługi trwa 17h 45 minut, część praktyczna usługi trwa 6h 15 minut.
- Usługa przewiduje dwie przerwy w ciągu każdego dnia szkoleniowego, 15 minut każda. Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.
 - Podczas każdego dnia szkolenia sporządzana jest lista obecności.

Przebieg walidacji:

- **Czas trwania:** 15 minut
- **Liczba pytań:** 10
 - **10 pytań zamkniętych (jednokrotnego wyboru)** – każda z 4 odpowiedzi ma tylko jedną poprawną opcję.
- Test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie realizowany jest poprzez platformę Moodle.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 28

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Wprowadzenie – cele i plan szkolenia. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	25-08-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 28 Specyfika sprzedaży rozwiązań technicznych (maszyny, linie technologiczne). - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	25-08-2025	09:00	10:30	01:30
3 z 28 Przerwa.	-	25-08-2025	10:30	10:45	00:15
4 z 28 Buyer Persona w branży przetwórstwa i recyklingu. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	25-08-2025	10:45	12:00	01:15
5 z 28 Proces decyzyjny klienta B2B – etapy i punkty kontaktu. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	25-08-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 28 Przerwa.	-	25-08-2025	13:00	13:15	00:15
7 z 28 Budowanie zaufania i autorytetu w oczach klienta. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	25-08-2025	13:15	13:45	00:30
8 z 28 Techniki zadawania pytań i diagnozowania potrzeb klienta. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	25-08-2025	13:45	14:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 28 Case study: analiza przykładowego klienta. - CZĘŚĆ PRAKTYCZNA.	-	25-08-2025	14:45	16:00	01:15
10 z 28 Techniki prezentacji oferty technicznej w prosty i przekonujący sposób. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	26-08-2025	08:00	09:00	01:00
11 z 28 Sprzedaż wartości a nie cech (Value Selling). - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	26-08-2025	09:00	09:45	00:45
12 z 28 Techniki storytellingu w kontekście sprzedaży maszyn. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	26-08-2025	09:45	10:45	01:00
13 z 28 Przerwa.	-	26-08-2025	10:45	11:00	00:15
14 z 28 Jak radzić sobie z obiekcjami klientów. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	26-08-2025	11:00	11:45	00:45
15 z 28 Skuteczne zamykanie sprzedaży – metody, język korzyści. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	26-08-2025	11:45	13:00	01:15
16 z 28 Przerwa.	-	26-08-2025	13:00	13:15	00:15
17 z 28 Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów handlowych (role-play). - CZĘŚĆ PRAKTYCZNA.	-	26-08-2025	13:15	15:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 28 Feedback i analiza. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	26-08-2025	15:30	16:00	00:30
19 z 28 Wprowadzenie do negocjacji – style, cele, przygotowanie. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	27-08-2025	08:00	09:00	01:00
20 z 28 BATNA, ZOPA – jak rozpoznać swoją i klienta pozycję. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	27-08-2025	09:00	10:00	01:00
21 z 28 Przerwa.	-	27-08-2025	10:00	10:15	00:15
22 z 28 Taktyki negocjacyjne w relacjach długoterminowych. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	27-08-2025	10:15	11:30	01:15
23 z 28 Negocjacje cenowe i zakresowe – przykłady z branży maszynowej. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	27-08-2025	11:30	12:30	01:00
24 z 28 Przerwa.	-	27-08-2025	12:30	12:45	00:15
25 z 28 Praktyczne scenariusze negocjacyjne – ćwiczenia w parach. - CZĘŚĆ PRAKTYCZNA.	-	27-08-2025	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 28 Warsztat: przygotowanie do konkretnego case'u sprzedażowego. - CZĘŚĆ PRAKTYCZNA.	-	27-08-2025	13:45	15:30	01:45
27 z 28 Podsumowanie szkolenia, plan wdrożenia. - CZĘŚĆ TEORETYCZNA.	-	27-08-2025	15:30	15:45	00:15
28 z 28 Walidacja: test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie.	-	27-08-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały dydaktyczne w formie prezentacji w formacie PDF.
- Test wiedzy, ankieta.

Warunki uczestnictwa

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Warunki techniczne

Nazwa platformy: Teams

Do udziału w szkoleniu online niezbędne jest stabilne połączenie z Internetem oraz jedno z poniższych urządzeń:

- komputer stacjonarny
- laptop
- tablet

Minimalne wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps; kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki współpracuje ze wszystkimi kamerami wbudowanymi w laptopy).

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników i zastosowanego narzędzia.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania (Teams) ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed spotkaniem.

Link dostępowy do usługi będzie aktywny do momentu zakończenia spotkania.

Kontakt



Katarzyna Gilarska

E-mail kgilarska@apmmgroup.com

Telefon (+48) 552 378 932