



Szkoła Sprzedaży Sandlera dla doradców leasingowych wg metody Sandler Selling System® - szkolenie

Numer usługi 2025/06/06/120698/2798532

7 500,00 PLN brutto
7 500,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

CETUS
CONSULTING

JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

75 ocen

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 08.09.2025 do 21.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	handlowcy, menedżerowie sprzedaży, doradcy klienta
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	48
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzmocnienie kompetencji sprzedażowych oraz zapoznanie i wdrożenie uczestników w innowacyjny model Sandler Selling System. Proces szkoleniowy umożliwi poznanie najważniejszych założeń modelu, przećwiczenie technik budowania relacji, zadawania pytań, kontraktowania, prezentowania rozwiązań, zamykania sprzedaży, czy wywierania wpływu oraz nabycie kompetencji społecznych jak aktywne słuchanie, umiejętność "dostrojenia się", budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Złamanie schematu budowania relacji	- poziom wykorzystania alternatywnego modelu działania, który odczaruje sprzedaż i pokaże jej nowe oblicze; - zastosowanie niestandardowych technik budowania relacji z klientem pozwalających odróżnić się od „klasycznych” sprzedawców; - unikanie pułapki „bezpłatnego” consultingu i przepalania czasu na rozmowy „z góry” skazane na porażkę	Test teoretyczny
Zarządzanie procesem sprzedaży w oparciu o innowacyjny model Sandler Selling System	- zarządzanie rozmową z klientem i wiedzą dlaczego „kto pyta, ten rządzi”; - zarządzanie emocjami klienta; - wywieranie wpływu na decyzje klienta w „nieinwazyjny” sposób; - prowadzenie rozmowy z klientem tak, aby dotrzeć do jego najważniejszych wyzwań i pomóc mu znaleźć rozwiązanie; - prowadzenie działań prospectingowych korzystając m.in. z mediów społecznościowych	Test teoretyczny
Nabycie kompetencji społecznych	- aktywne słuchanie; - "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji; - budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania	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

Program usługi to w praktyce dwumiesięczny trening sprzedażowy, ułożony w proces, w którym pomiędzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Program oparty jest na modelu „Sandler Selling System” (wdrażanych wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie)

RAMOWY PROGRAM USŁUGI:

Złam schemat budowania relacji

- Jak zmieniły się "reguły gry" na rynku doradczym i dlaczego stare podejście już nie sprawdza się tak skutecznie?
- "Odczarowanie" sprzedaży - czym jest sprzedaż dziś oraz czy sprzedawać może każdy?
- Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System.
- Dlaczego klienci obawiają się kontaktu z osobami, które chcą sprzedawać - optyka drugiej strony
- Jak budować zaufanie w relacji z klientem, zarówno na etapie sprzedaży, jak i podczas prowadzenia projektu
- Jak tworzyć szczerą i partnerską relację z klientem, pozbawioną sztuczności, blichtru i "pustych" wzajemnych zobowiązań stron.
- Przestrzeń do powiedzenia "nie" - na ile pomaga w budowaniu wizerunku doradcy "premium"?

Kontraktowanie "up-front"

- Zarządzanie procesem rozmowy z klientem (na każdym etapie kontaktu).
- Ustalanie celu, agendy i wyniku każdego spotkania (lub rozmowy telefonicznej).
- Jak unikać pułapki bezpłatnego consultingu i przepalania czasu na procesy sprzedażowe z góry skazane na porażkę?

Ból, budżet, decyzja, kwalifikacja klienta

- Wprowadzenie do pojęcia "ból" i motywacji do zakupu.
- Wzmacnianie motywacji do zakupu (praca z "bólami").
- Lejek Bólu – strategia pytań. Jak umiejętnie zadawać pytania?
- Budowa przewagi w oparciu o eksperckie pytania.
- Weryfikacja gotowości klienta do podpisania umowy (budżet).
- Weryfikacja procesu decyzyjnego.
- Usprawnianie procesu decyzyjnego u klienta.
- Po czym poznać potencjał? Dlaczego umiejętna kwalifikacja klientów jest tak ważna?

Prezentacja

- Praca w modelu "najpierw pytaj, potem prezentuj".
- Jak prezentować, by porwać publikę?
- O mowie sprawczej słów kilka.
- Jak doprowadzić podczas rozmowy/prezentacji do dwóch słynnych Sandlerowych efektów na spotkaniu?

METODOLOGIA

Program oparty o metodę Sandlera to nie jednorazowe szkolenie, nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, ale kompleksowy system (proces) edukacyjny, którego rezultatem jest trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta (tzw. kulturze sprzedażowej).

Dzięki rozłożeniu całego procesu w czasie, zróżnicowanej metodologii, stałemu monitoringowi i permanentnemu wsparciu merytorycznemu, „nowa” wiedza sprzedażowa jest przez uczestników lepiej przyswajana i szybciej staje się częścią ich repertuaru zachowań.

Filozofia programów SANDLER SELLING SYSTEM opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów sprzedaży, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu.

System Sandlera poddaje w wątpliwość dotychczasowe rozważania na temat:

- Co i jak powinien w rzeczywistości kontrolować sprzedawca w rozmowie z klientem?
- Jakie są etapy i zadania w kontakcie handlowym?
- Jakich technik i metod budowania relacji z klientem powinien używać handlowiec, a z czego powinien zrezygnować?
- Jak powinien postrzegać rolę swoją i klienta w relacji handlowej?
- Jak zbuduje osobisty komfort pracy?

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 90 min. Sesje nie są wliczone do czasu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 FILOZOFIA SPRZEDAŻY SANDLERA. BUDOWANIE ASERTYWNYCH RELACJI.	Witold Chabrowski	08-09-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 7 KONTRAKTOWA NIE DZIAŁAŃ. POZYSKIWANIE INFORMACJI O SYTUACJI KLIENTÓW.	Witold Chabrowski	09-09-2025	09:00	17:00	08:00
3 z 7 WARTOŚCI W OFERCIE HANDLOWEJ A BÓLE KLIENTA.	Witold Chabrowski	23-09-2025	09:00	17:00	08:00
4 z 7 ROZMOWA O BUDZECIE ZAKUPOWYM I SPOSOBACH PODEJMOWANIA DECYZJI.	Witold Chabrowski	24-09-2025	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 7 SPRZEDAŻOWE DZIAŁANIA ZDALNE. PREZENTOWANIE ROZWIĄZAŃ.	Witold Chabrowski	20-10-2025	09:00	17:00	08:00
6 z 7 ZAMYKANIE SPRZEDAŻY.	Witold Chabrowski	21-10-2025	09:00	15:00	06:00
7 z 7 WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ.	-	21-10-2025	15:00	17:00	02:00

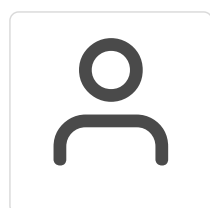
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Witold Chabrowski

Menedżer sprzedaży i marketingu z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w branżach usługowych i edukacyjnych.

Przeszedł przez wszystkie szczeble kariery, od sprzedawcy w hurtowni, poprzez przedstawiciela handlowego, aż po dyrektora rozwoju biznesu.

Absolwent Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. Certyfikowany project manager.

Tworzył i liderował kilku zespołom sprzedażowym, budował sieci dystrybucji i rozwijał struktury marketingowe. Praktyk, skupiony na precyzyjnym poznaniu problemów i aspiracji klientów oraz ich procesu zakupowego m.in. poprzez warsztaty i rozbudowane badania. Tworzy strategie sprzedażowe i "podłącza" pod nie zespoły.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

Gdańsk

Gdańsk

woj. pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aneta Wieliczko

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682