



Nowoczesna Sprzedaż B2B - jak wprowadzać na rynek i sprzedawać innowacje ekologiczne

Numer usługi 2025/06/16/182045/2819038

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

ŚMIEJKA

AGNIESZKA "GRUPA
KREATYWNA"

★★★★★ 5,0 / 5

3 oceny

📍 Imielin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.09.2025 do 12.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Osoby dorosłe, które chcą podnieść swoje umiejętności i kompetencje w szczególności: przedstawiciele handlowi, doradcy handlowo - techniczni, pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta. W szkoleniu udział mogą wziąć również osoby, które chcą aplikować w przyszłości na powyższe stanowiska lub starające się o awans.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

08-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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

Szkolenie przygotowuje do całościowego prowadzenia procesu sprzedaży produktów i usług, które mają charakter innowacji ekologicznej. Sprzedaż produktów i usług, które docelowo zmniejszają zagrożenie dla środowiska lub które bazują na podejściu "zero waste" wymaga zaawansowanych umiejętności sprzedażowych. Handlowiec oferujący tego typu rozwiązania musi umieć wyedukować klienta, wpłynąć na jego postawę proekologiczną oraz w sposób przekonujący przedstawić wymierne korzyści biznesowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje plan działań sprzedażowych w oparciu o specyfikę produktu lub usługi o charakterze innowacji ekologicznej	Tworzy dedykowany plan działania dla każdego etapu procesu sprzedaży	Analiza dowodów i deklaracji
	Identyfikuje potencjalne racjonalne i emocjonalne bariery związane z zakupem produktu lub usługi o charakterze innowacji ekologicznej	Wywiad swobodny
	Definiuje Unikalną Propozycję Wartości wynikającą z oferowanego produktu	Wywiad swobodny
Uczestnik identyfikuje i kwalifikuje potencjalnych klientów (prospecting)	Tworzy profil klienta idealnego - czyli takiego, który może być otwarty na innowacje ekologiczne	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik prowadzi działania prospectingowe	Wybiera odpowiednie kanały dotarcia do klienta	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy skuteczne komunikaty prospectingowe	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową	Diagnostuje potrzeby klientów i dostosowuje ofertę	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy ofertę odpowiadającą na potrzeby klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Operuje językiem korzyści i wskazuje korzyści wynikające z zakupu produktu lub usługi o charakterze innowacji ekologicznej	Prezentacja
	Proaktywnie reaguje na obiekcje zakupowe związane z zamianą dotychczasowych rozwiązań na ekologiczne	Debata swobodna
	Finalizuje sprzedaż i przyjmuje zamówienie	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prowadzi działania posprzedażowe	Buduje relacje z klientem biznesowym	Analiza dowodów i deklaracji
	Zarządza portfelem klientów o aktywnie rozwija sprzedaż	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik rozwija umiejętności komunikacji interpersonalnej	Uczestniczy w dyskusji podczas szkolenia. Rozwija techniki komunikacyjne podczas swobodnych wypowiedzi	Debata swobodna
	Wskazuje korzyści płynące z ciągłego podnoszenia swoich kompetencji.	Wywiad swobodny
Docenia istotę samokształcenia się w zakresie zielonej transformacji	Posługuje się wiedzą w zakresie świadomości ekologicznej	Wywiad swobodny
	Definiuje znaczenie odpowiedzialności ekologicznej i jej wpływ na działalność biznesową. Edukuje otoczenie biznesowe w zakresie trendów ekologicznych.	Wywiad swobodny

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

Moduł 1. Nowoczesna sprzedaż B2B – wprowadzenie do tematu

- Proces zakupowy klienta vs. proces sprzedaży handlowca – etapy i wyzwania
- Trendy zmieniające współczesną sprzedaż B2B
- Sprzedaż produktów i usługi o charakterze innowacji ekologicznej - szanse i zagrożenia

Moduł 2. Prospecting – generowanie okazji sprzedażowych w segmencie B2B

- Strategia działań prospectingowych ukierunkowana na wprowadzenie nowości ekologicznych na dojrzały rynek - potencjalne blokady zakupowe klientów
- Typowe błędy sprzedawców na etapie prospectingu – co wywołuje irytację klienta i sprawia, że już od początku nie chce on kontaktu ze sprzedawcą
- Typowe reakcje, blokady i obiekcje klientów na etapie prospectingu – co wywołuje bezradność u sprzedawcy i sprawia, że unika on działań prospectingowych
- „Zimne telefony”, cold mailing, LinkedIn – przegląd strategii generowania leadów

Moduł 3. Rozmowa sprzedażowa - jak rozmawiać z klientem produkcie lub usłudze o charakterze innowacji ekologicznej?

- Etapy rozmowy sprzedażowej – perspektywa klienta i perspektywa handlowca
- Rozmowa sprzedażowa - 8 najczęściej popełnianych błędów
- Rola potrzeb klienta w procesie podejmowania decyzji o zakupie
- Aktywne i uśpione potrzeby zakupowe klienta – czym są, jak je badać, jak wykorzystać je w rozmowie sprzedażowej
- Język korzyści, czyli budowanie poczucia wartości oferowanych eko rozwiązań
- Budowanie prezentacji handlowej wykorzystującej 4 najsilniejsze motywy zakupowe klienta biznesowego
- Obiekcje zakupowe – powody, które powstrzymują klienta przed zakupem eko rozwiązań
- Technika finalizacji próbnej – technika prowadzenia rozmowy sprzedażowej po etapie prezentacji oferty
- Finalizacja właściwa (techniki zamykania sprzedaży)
- Follow up czyli ponownie o trudnej sztuce czekania na właściwy moment – dobre praktyki

Moduł 4. Budowanie relacji z klientem biznesowym – dobre praktyki w zakresie lojalizacji klienta

- Dobre praktyki w zakresie lojalizowania klienta – co robić, aby klient pozostał z nami na dłużej
- Dobre praktyki w zakresie rozwijania sprzedaży z obecnym klientem – co zrobić, aby klient zaczął kupować więcej i częściej
- Jak wykorzystać lojalność klienta do poprawy działań prospectingowych
- Działania retencyjne – co robić, gdy klient chce zakończyć współpracę

Moduł 5. Podsumowanie

Test - walidacja

Kwestie organizacyjne

Agenda szkolenia rozpisana jest na 16 godzin dydaktycznych (2 dni x 8 godzin). Szkolenie obejmuje 8 godzin zajęć teoretycznych (wykład, prezentacja z elementami dyskusji) i 8 godzin praktycznych (ćwiczenia, symulacje, analiza przypadków, aktywna praca w grupach).

1 godzina szkolenia to godzina dydaktyczna czyli 45 minut.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Przerwy ustalane będą z uczestnikami.

Walidacja jest wliczana w czas trwania usługi.

Zajęcia prowadzone są w jednej grupie liczącej maksymalnie 10 uczestników. Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy. Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1. Nowoczesna sprzedaż B2B – wprowadzenie do tematu	Agnieszka Śmiejka	11-09-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 11 Przerwa kawowa	Agnieszka Śmiejka	11-09-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 11 Moduł 2. Prospecting – generowanie okazji sprzedażowych w segmencie B2B	Agnieszka Śmiejka	11-09-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 11 Przerwa obiadowa	Agnieszka Śmiejka	11-09-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 11 Moduł 3. Rozmowa sprzedażowa - jak rozmawiać z klientem produkcie lub usłudze o charakterze innowacji ekologicznej?	Agnieszka Śmiejka	11-09-2025	13:30	15:00	01:30
6 z 11 Moduł 3. Rozmowa sprzedażowa - jak rozmawiać z klientem produkcie lub usłudze o charakterze innowacji ekologicznej?	Agnieszka Śmiejka	12-09-2025	09:00	11:00	02:00
7 z 11 Przerwa kawowa	Agnieszka Śmiejka	12-09-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Moduł 4. Budowanie relacji z klientem biznesowym – dobre praktyki w zakresie lojalizacji klienta	Agnieszka Śmiejka	12-09-2025	11:15	13:00	01:45
9 z 11 Przerwa obiadowa	Agnieszka Śmiejka	12-09-2025	13:00	13:30	00:30
10 z 11 Podsumowanie	Agnieszka Śmiejka	12-09-2025	13:30	14:30	01:00
11 z 11 Test - walidacja	-	12-09-2025	14:30	15:00	00:30

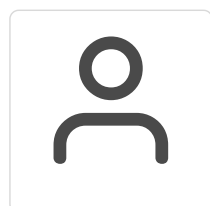
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Śmiejka

Jest trenerem sprzedaży z 19 letnim doświadczeniem, który regularnie prowadzi szkolenia od 2006 roku do chwili obecnej. Specjalizuje się w następujących tematach: techniki sprzedaży, telemarketing, sprzedaż i obsługa klienta w sklepie stacjonarnym, obsługa trudnego klienta, działania na LinkedIn. Prowadziła szkolenia m.in dla: Kawczyński Logistics, ING Bank Śląski, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, UPC Polska, Neonet, Infosys i ponad 800 innych firm. Wykształcenie wyższe- Uniwersytet Śląski -McHayes & Steward Group - Szkoła Zarządzania Sprzedażą [2016] (odpowiednik studiów MBA w obszarze sprzedaży) - Erickson College wVancouver

– The Art & Science of Coaching [2008] (kurs coachingu współrealizowany przez Wszechnicę UJ w Krakowie, kurs zakończony certyfikatem ACPT).
Wiedza i kwalifikacje zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat pozwalają trenerowi skutecznie realizować szkolenia w zakresie zielonej transformacji oraz gospodarki obiegu zamkniętego. Ukończone kursy: „Gospodarka obiegu zamkniętego w praktyce” oraz „Komunikacja ESG bez greenwashingu”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają komplet materiałów szkoleniowych, w tym prezentację multimedialną, zestaw ćwiczeń praktycznych oraz skrypt zawierający kluczowe techniki sprzedażowe i narzędzia do planowania działań handlowych.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Warunki uczestnictwa

Osoby pełnoletnie zamieszkałe i pracujące na terenie całej Polski

Informacje dodatkowe

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”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 516 129 149 lub mailem biuro@szkoleniadowfinansowane.com.pl przed zapisem na usługę!

Adres

ul. Józefa Hallera 39
41-407 Imielin
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Śmiejka

E-mail biuro@szkoleniadowfinansowane.com.pl

Telefon (+48) 516 129 149