

VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius

★★★★★ 4,5 / 5

71 ocen

szkolenie: SPOTKANIA HANDLOWE online: Jak prowadzić spotkanie sprzedażowe zdalnie i zamykać transakcję B2B?

Numer usługi 2025/06/17/144537/2821943

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 25.09.2025 do 26.09.2025

2 447,70 PLN brutto

1 990,00 PLN netto

152,98 PLN brutto/h

124,38 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane do:

- **Handlowców i przedstawicieli sprzedaży B2B**, którzy chcą zwiększyć skuteczność swoich działań w środowisku online.
- **Managerów sprzedaży**, pragnących wzmocnić kompetencje zespołu w zakresie sprzedaży zdalnej.
- **Specjalistów ds. obsługi klienta B2B**, którzy chcą lepiej komunikować się z klientami na odległość.
- **Przedsiębiorców i właścicieli firm**, chcących podnieść wyniki sprzedażowe swojego biznesu w erze cyfrowej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

23-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do prowadzenia skutecznych spotkań sprzedażowych online, budowania zaufania klienta, prezentowania oferty w języku korzyści, zarządzania obiekcjami, takimi jak „za drogo” czy „nie jestem zainteresowany”, oraz zamykania transakcji z sukcesem. Uczestnicy nauczą się również utrzymywania relacji z klientem po spotkaniu poprzez skuteczny follow-up, co wspiera długoterminową współpracę.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje, jak planować i prowadzić efektywne spotkania sprzedażowe online	Opisuje zasady tworzenia agendy spotkania, dostosowanej do celów sprzedażowych. Analizuje potrzeby klienta przed spotkaniem, dostosowując przekaz do jego wyzwań. Prezentuje plan spotkania, uwzględniając budowanie relacji i angażowanie klienta.	Test teoretyczny
Skutecznie prezentuje ofertę w języku korzyści	Personalizuje przekaz oferty, uwzględniając potrzeby i oczekiwania klienta. Używa technik komunikacji, które podkreślają wartość oferty. Przeprowadza symulowaną prezentację, w której uwzględnia argumenty za wyborem oferty.	Test teoretyczny
Zarządza obiekcjami klienta i trudnymi pytaniami	Identyfikuje najczęstsze obiekcje klientów podczas sprzedaży online. Stosuje techniki rozwiązywania problemów i przekształcania zastrzeżeń w szanse sprzedażowe. Ocenia skuteczność użytych metod zarządzania obiekcjami na podstawie symulacji.	Test teoretyczny
Zamykając sprzedaż, wykorzystuje nowoczesne techniki finalizacji transakcji	Rozpoznaje sygnały zakupowe podczas spotkań online. Stosuje techniki zamykania sprzedaży bez wywierania presji. Analizuje efektywność zamknięcia sprzedaży na podstawie scenariuszy symulacyjnych.	Test teoretyczny
Utrzymuje relacje z klientem po spotkaniu dzięki skutecznemu follow-upowi	Tworzy plan follow-upu uwzględniający podtrzymanie zaangażowania klienta. Komunikuje się z klientem po spotkaniu, budując długoterminową współpracę. Analizuje efektywność działań follow-upowych na podstawie case studies.	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

Moduł 1: Jak radzić sobie z tremą i stresem przed kamerą

- Stres jako sprzymierzeniec: Jak wykorzystać stres i przekształcić go w energię.
- Techniki obniżania stresu: Ćwiczenia mentalne, aby czuć się swobodnie przed kamerą.
- Akceptacja swojego wizerunku i głosu: Jak polubić siebie przed kamerą i nabrać pewności.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Nagranie wideo i wspólna analiza w celu wyciągnięcia wniosków.

Moduł 2: Przygotowanie merytoryczne do prezentacji online

- Jak skutecznie zaplanować prezentację: Jak tworzyć treści, które prowadzą od mocnego otwarcia po silne zakończenie.
- Tworzenie agendy: Jak zbudować strukturę prezentacji lub spotkania, aby zrealizować założone cele.
- Przygotowanie mentalne: Jak przygotować się do wystąpienia, aby w pełni skupić się na przekazie.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Tworzenie planu prezentacji handlowej lub nagrania wideo.

Moduł 3: Mowa ciała i pewność siebie przed kamerą

- Mowa ciała przed kamerą: Jak czuć się naturalnie i profesjonalnie podczas wystąpień.
- Wzrok i kontakt wzrokowy: Techniki budowania zaufania poprzez wzrok i kontakt z odbiorcą.
- Gesty i postawa: Jak świadomie używać mowy ciała, aby wzmocnić swój przekaz.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Symulacja wystąpienia z użyciem technik mowy ciała.

Moduł 4: Jak angażować odbiorców podczas wystąpień

- Techniki angażowania publiczności: Jak stworzyć interakcję i utrzymać uwagę.
- Budowanie napięcia i ciekawości: Jak wprowadzać elementy, które utrzymują zainteresowanie odbiorców.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Symulacja prezentacji z naciskiem na angażowanie publiczności.

Moduł 5: Przygotowanie merytoryczne do spotkań handlowych online

- Cel spotkania: Jak jasno zdefiniować cel spotkania i strategię na jego realizację.
- Research klienta: Jak dobrze zrozumieć firmę i potrzeby klienta przed spotkaniem.
- Tworzenie struktury spotkania: Jak zbudować logiczną i efektywną strukturę spotkania, która prowadzi do zamknięcia transakcji.
- Planowanie interakcji: Jak angażować klienta od początku do końca spotkania.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Tworzenie planu spotkania handlowego opartego na rzeczywistych przypadkach.

Moduł 6: Prowadzenie spotkań online z klientami

- Efektywna komunikacja online: Jak dostarczać przekaz online, aby zbudować relację z klientem.
- Pierwsze wrażenie: Jak zbudować zaufanie w pierwszych minutach spotkania.
- Prezentacja oferty: Jak zaprezentować ofertę klientowi, dostosowując przekaz do jego potrzeb.
- Interakcja z klientem: Techniki angażowania klienta podczas spotkania (pytania, wspólne działania).
- **Ćwiczenia praktyczne:** Symulacja spotkań handlowych online: prowadzenie, prezentacja, rozwiązywanie obiekcji.

Moduł 7: Zamknięcie spotkania i finalizacja transakcji

- Rozpoznawanie sygnałów zakupu: Jak rozpoznać gotowość klienta do podjęcia decyzji.
- Techniki zamykania sprzedaży: Jak zamykać sprzedaż online, nawet w trudnych przypadkach.
- Uzyskanie zobowiązań: Jak uzyskać zobowiązania klienta do podjęcia dalszych działań.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Warsztaty z zamykania transakcji na żywo.

Moduł 8: Działania po spotkaniu online

- Follow-up: Jak prowadzić efektywny follow-up po spotkaniu, aby utrzymać kontakt i zaangażowanie klienta.
- Podsumowanie spotkania: Jak przygotować treściwy mail z podsumowaniem i propozycją dalszych kroków.
- Budowanie długoterminowej relacji: Jak przekształcić jedno spotkanie w długofalową współpracę.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Tworzenie maila follow-up i analizy działań po spotkaniu.

Podsumowanie i indywidualny plan działania

- Omówienie najlepszych praktyk: Podsumowanie warsztatów i wyciąganie wniosków.
- Tworzenie indywidualnych planów działania: Opracowanie strategii prowadzenia spotkań online i wystąpień przed kamerą na przyszłość.

WARUNKI NIEZBĘDNE DO SPEŁNIENIA PRZEZ UCZESTNIKÓW, ABY REALIZACJA USŁUGI POZWOLIŁA NA OSIĄGNIĘCIE REZULTATÓW:

- zapoznanie się z materiałami szkoleniowymi i poszkoleniowymi,
- w tygodniu po szkoleniu ćwiczyć i sprawdzać wypracowane w czasie szkolenia techniki, a następnie wdrożyć je na stałe do swojego działania. - do ramowego programu usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Moduł 1: Jak radzić sobie z treścią i stresem przed kamerą (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	25-09-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	25-09-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 16 Moduł 2: Przygotowanie merytoryczne do prezentacji online (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	25-09-2025	10:45	13:00	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	25-09-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 16 Moduł 3: Mowa ciała i pewność siebie przed kamerą (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	25-09-2025	13:30	14:30	01:00
6 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	25-09-2025	14:30	14:45	00:15
7 z 16 Moduł 4: Jak angażować odbiorców podczas wystąpień (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	25-09-2025	14:45	15:30	00:45
8 z 16 Konsultacje indywidualne z trenerem (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	25-09-2025	15:30	16:00	00:30
9 z 16 Moduł 5: Przygotowanie merytoryczne do spotkań handlowych online (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	26-09-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	26-09-2025	10:30	10:45	00:15
11 z 16 Moduł 6: Prowadzenie spotkań online z klientami (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	26-09-2025	10:45	13:00	02:15
12 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	26-09-2025	13:00	13:30	00:30
13 z 16 Moduł 7: Zamknięcie spotkania i finalizacja transakcji (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	26-09-2025	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	26-09-2025	14:30	14:45	00:15
15 z 16 Moduł 8: Działania po spotkaniu online (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	26-09-2025	14:45	15:30	00:45
16 z 16 Walidacja i konsultacje indywidualne z trenerem (rozmowa na żywo)	-	26-09-2025	15:30	16:00	00:30

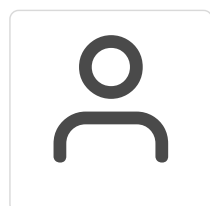
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 447,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	152,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Jankowski

Trener z 25-letnim doświadczeniem doświadczeniem biznesowym zebrany w obszarze zarządzania i kierowania zespołami pracowników. Piotr, jako praktyk, przekazuje sprawdzoną wiedzę z charakterystycznym sobie poczuciem humoru i lekkością w opowiadaniu historii. Dzięki doświadczeniu wie, z czym zmagają się w codziennej pracy managerowie. Zna z praktyki aspekty pracy szefów jak planowanie, delegowanie, motywacja i budowanie efektywnych zespołów. Jest praktykiem zarządzania zasobami ludzkimi i kierowania ludźmi. Co bardzo cenią uczestnicy to fakt, że na prawdziwych przykładach pokazują jak zastosować poznane techniki motywowania, kierowania czy prowadzenia trudnych rozmów. Najlepsze praktyki i doświadczenia stanowią kluczowe elementy szkoleń dedykowanych dla ludzi zajmujących się kierowaniem zespołami i

firmami.

Absolwent zarządzania i finansów na dwóch uczelniach. Szkolił się m.in. u T.Harva Eker, Roberta Cialdiniego, Blaira Singera. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener STRUCTOGRAM® Training System - metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Autor książek:

„Radość sprzedaży. Gotowa strategia skutecznego handlowca”,

„Alfabet zmian. Jak skutecznie osiągać swoje cele na drodze życia i biznesu”.

Współautor poradnika:

„Jak w 30 dni zwiększyć swoją efektywność.”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

MATERIAŁY DLA UCZESTNIKÓW

- **skrypty szkoleniowe (w formie elektronicznej)**
- karty pracy do ćwiczeń

Praca w małych grupach warsztatowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia. Dostaniesz wsparcie i nową energię do pracy, dzięki motywacji.

Dostajesz do ręki gotowe narzędzia pracy, które możesz wykorzystać już następnego dnia. 20% czasu szkolenia to teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia, a 80% czasu szkolenia to ćwiczenia indywidualne i zespołowe, case studies. Warsztaty szkoleniowe są dynamiczne, wypełnione przykładami, symulacjami i praktyką. Każdy uczestnik ma szansę przed szkoleniem wypełnić ankietę przedszkoleniową, by warsztat był jeszcze lepiej dostosowany do jego potrzeb i oczekiwań.

Informacje dodatkowe

-  Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.
- Aspekty organizacyjne:
- ➔**Szkolenie obejmuje 7 godzin zegarowych szkolenia tj. 8 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.**
- 1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Warunki techniczne

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje do dwóch dni przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.

Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

📌 Jak przygotować się do szkolenia:

- sprawdź łącza internetowego, zadбай o jego dobrą jakość
- przygotuj
 - miejsca na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
 - notes, długopis
 - szklanka wody czy kawa/herbata
 - pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
- opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą
- kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działają u Ciebie.

Kontakt



Beata Kubicius

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316