



CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)

★★★★★ 4,8 / 5
1 586 ocen

Usługa szkoleniowa- Skuteczna sprzedaż oparta na długofalowych relacjach i współpracy

Numer usługi 2025/06/18/8291/2824014

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 30.08.2025 do 30.08.2025

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane przedsiębiorcom, managerom, pracownikom działów handlowych, sprzedawcom i osobom, które na co dzień mają do czynienia z procesem sprzedaży albo chciałyby rozpocząć pracę w tym obszarze.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

28-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do budowania trwałych, opartych na zaufaniu relacji z klientami, które przekładają się na lojalność, powtarzalność zakupów i długoterminową współpracę. Uczy, jak prowadzić sprzedaż w sposób partnerski, zorientowany na potrzeby klienta, z wykorzystaniem technik komunikacji, negocjacji i utrzymania relacji po zakończeniu procesu sprzedażowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik identyfikuje różne typy klientów	Uczestnik rozróżnia i wskazuje główne cechy poszczególnych typów klientów.	Test teoretyczny
2. Uczestnik definiuje zasadę pareto w odniesieniu do sprzedaży	Uczestnik opisuje i charakteryzuje zasadę pareto w odniesieniu do sprzedaży	Test teoretyczny
3. Uczestnik analizuje potrzeby klienta: definiuje zasady stosowania języka korzyści, zadaje odpowiednie pytania i identyfikuje przeszkody w procesie sprzedaży	Uczestnik rozpoznaje potrzeby klienta na podstawie: formułowania komunikatów zgodnie z zasadami języka korzyści, konstruuje odpowiednie pytania i rozpoznaje i wskazuje przeszkody /objekcje klienta w procesie sprzedaży	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
4. Uczestnik identyfikuje elementy skutecznego pozyskiwania poleceń od klientów	Uczestnik wskazuje główne elementy procesu skutecznego pozyskiwania poleceń i rekomendacji od klientów	Test teoretyczny
5. Uczestnik wskazuje i charakteryzuje elementy obsługi reklamacji	Uczestnik opisuje poszczególne elementy procesu obsługi reklamacji	Test teoretyczny
6. Uczestnik wskazuje najczęściej popełniane błędy w pracy z klientem.	Uczestnik przytacza i opisuje najczęściej popełniane błędy w pracy z klientem oraz eliminuje sytuacje i możliwości ich wystąpienia.	Test teoretyczny
7. Uczestnik buduje relacje z klientami: definiuje proces i kluczowe elementy budowania skutecznych relacji z klientami	Uczestnik kreuje odpowiednie relacje z klientami: wymienia niezbędne elementy procesu i poszczególne etapy budowania skutecznych relacji z klientami, posługuje się technikami wpływające na budowanie pozytywnych relacji, stosuje odpowiednią komunikację i komunikaty wpływające na budowanie długotrwałych relacji z klientami.	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

1. Typy osobowości, a typy klientów
2. Wpływ płci na podejmowanie decyzji zakupowych i kontekst kulturowy
3. Zasada pareto w sprzedaży
4. Jak zacząć, czyli o sile pierwszego wrażenia
5. Skuteczna komunikacja z klientem, analiza potrzeb i język korzyści
6. Obsługa posprzedażowa
7. Polecenia – jak je otrzymywać i jak z nimi pracować
8. Reklamacje i praca z „trudnym” klientem
9. Najczęściej popełniane błędy w pracy z klientem
10. Case study

Zajęcia praktyczne będą odbywać się z wykorzystaniem narzędzi takich jak: testów diagnozujących, ćwiczeń indywidualnych, ćwiczeń w parach, dyskusji moderowanej przez prowadzącego szkolenie, symulacje rozmów handlowych.

Charakterystyka szkolenia:

Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce.

W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia. Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach zegarowych - 8 godzin (1 godzina=60 minut). Szkolenie zrealizowane zostanie w podziale na zajęcia teoretyczne - 4 godzin zegarowych oraz zajęcia praktyczne - 4 godziny zegarowe.

Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia. Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie.

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 90% czasu trwania szkolenia oraz
2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Przywitanie, wprowadzenie do szkolenia i krótka autoprezentacja uczestników	Aleksandra Janicka	30-08-2025	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Postawy wiedzy teoretycznej o procesie sprzedaży i typologii klientów, zasada pareto w sprzedaży	Aleksandra Janicka	30-08-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 8 Przerwa (nie wliczona w czas trwania szkolenia)	Aleksandra Janicka	30-08-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 8 Spotkanie z klientem – komunikacja, analiza potrzeb i język korzyści + ćwiczenia	Aleksandra Janicka	30-08-2025	11:15	14:00	02:45
5 z 8 Przerwa (nie wliczona w czas trwania usługi)	Aleksandra Janicka	30-08-2025	14:00	14:15	00:15
6 z 8 Obsługa posprzedażowa, polecenia i reklamacje, najczęściej popełniane błędy w pracy z klientem	Aleksandra Janicka	30-08-2025	14:15	16:00	01:45
7 z 8 Case study	Aleksandra Janicka	30-08-2025	16:00	17:00	01:00
8 z 8 Walidacja	-	30-08-2025	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Janicka

Aleksandra Janicka - Absolwentka Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Aarhus w Danii. Manager i trener biznesu z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze sprzedaży i budowania efektywnych zespołów, popartym licznymi sukcesami. Jej specjalność to budowanie długofalowych relacji z klientami, przywództwo w ujęciu globalnym i wpływ różnic kulturowych na międzynarodowy biznes. Pracowała między innymi dla takich firm jak Auluna Leather Company, Jastrzębska Spółka Węglowa czy Cavatina Holding. W ramach Regionalnego Kongresu Kobiet Podbeskidzia cyklicznie organizowała warsztaty dla przedsiębiorczych kobiet. Prywatnie pasjonuje się sztuką i zdrowym stylem życia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skryptu- pigułki wiedzy w wersji papierowej, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia oraz zaświadczenie potwierdzające kompetencje nabyte podczas szkolenia. Do dyspozycji Uczestników będą również artykuły piśmiennicze i notatniki.

Informacje dodatkowe

W przypadku uzyskania dofinansowania poniżej 70% wartości usługi, do ceny netto należy doliczyć VAT 23%.

Podstawa zwolnienia z podatku VAT:

- Podstawa zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT
- Usługa zwolniona 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 2020 r., poz. 1983)

Adres

ul. Warszawska 22/-
43-300 Bielsko-Biała
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Alina Krason-Stajniak

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507