



Zarządzanie kompetencjami handlowców w kontekście skutecznego procesu sprzedaży (z wykorzystaniem gry „Lejek sprzedaży”)

Numer usługi 2025/06/23/7884/2830524

1 599,00 PLN brutto
1 300,00 PLN netto
99,94 PLN brutto/h
81,25 PLN netto/h

Integra Consulting
Poland Sp. z o.o.
sp.k.

★★★★★ 4,6 / 5
487 ocen

📍 Poznań / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 03.09.2025 do 04.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa szkolenia: • Handlowcy i przedstawiciele handlowi z doświadczeniem w sprzedaży B2B lub B2C, którzy chcą podnieść swoją skuteczność sprzedażową • Kierownicy zespołów sprzedażowych, menedżerowie sprzedaży • Osoby rozpoczynające karierę w sprzedaży, chcące zbudować solidne fundamenty kompetencyjne • Pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój i wzmocnienie kluczowych kompetencji handlowców niezbędnych do prowadzenia skutecznego i zoptymalizowanego procesu sprzedaży poprzez praktyczne działania, analizę przypadków oraz udział w grze szkoleniowej „Lejek Sprzedaży”. Uczestnicy nauczą się identyfikować i rozwijać swoje mocne strony, doskonalić komunikację, negocjacje i zarządzanie relacjami z klientami oraz optymalizować działania sprzedażowe w oparciu o analizę lejka sprzedażowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje strukturę skutecznego procesu sprzedaży oraz jego kluczowe etapy.	Opisuje własne kompetencje handlowe i określić obszary do rozwoju.	Wywiad swobodny
Rozumie znaczenie kompetencji interpersonalnych, negocjacyjnych i komunikacyjnych w pracy handlowca.	Stosuje zasady skutecznego prowadzenia procesu sprzedażowego w praktyce.	Wywiad swobodny
Właściwie objaśnia sposoby analizy i optymalizacji lejka sprzedażowego.	Identyfikuje wąskie gardła w procesie sprzedaży i planować działania optymalizacyjne.	Wywiad swobodny
Rozumie rolę wskaźników KPI w ocenie efektywności działań sprzedażowych.	Uzasadnia jak efektywnie prowadzić rozmowy handlowe z wykorzystaniem technik komunikacyjnych i negocjacyjnych.	Wywiad swobodny
Zna techniki skutecznej komunikacji z klientem i metody radzenia sobie z obiekcjami.	Uzasadnia jak wykorzystać grę „Lejek Sprzedaży” do analizy i doskonalenia strategii sprzedażowej.	Wywiad swobodny
Ma świadomość znaczenia samorozwoju w kontekście zmieniających się oczekiwań klientów i rynku. Wzmacnia postawę proaktywną i nastawienie na budowanie relacji z klientem.	Angażuje się w procesy doskonalenia sprzedaży i jest gotów wdrażać zdobyte umiejętności w praktyce.	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

Dzień 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży

Blok 1: Wprowadzenie do szkolenia (1h)

- Cele szkolenia i oczekiwane rezultaty.
- Omówienie gry szkoleniowej „Lejek Sprzedaży” i jej znaczenia w rozwijaniu kompetencji handlowych.

Blok 2: Kluczowe kompetencje handlowców (3h)

- Analiza kompetencji skutecznych handlowców (umiejętności interpersonalne, negocjacyjne, komunikacyjne, zarządzanie relacjami).
- Rozpoznawanie i rozwijanie silnych stron handlowca.
- Zarządzanie emocjami i motywacją w sprzedaży.
- Ćwiczenia praktyczne: test samooceny kompetencji handlowych, studia przypadków.

Blok 3: Proces sprzedaży i jego etapy (3h)

- Struktura skutecznego procesu sprzedaży (prospecting, pierwsza rozmowa, prezentacja oferty, negocjacje, finalizacja, obsługa posprzedażowa).
- Identyfikacja kluczowych punktów kontaktu z klientem.
- Budowanie wartości w procesie sprzedaży.
- Warsztat: analiza rzeczywistych przypadków sprzedażowych.

Blok 4: Gra szkoleniowa „Lejek Sprzedaży”

– Etap 1 (2h)

- Wprowadzenie do gry, podział na zespoły.
- Pierwsza rozgrywka – analiza procesu pozyskiwania klientów.
- Dyskusja i

wyciąganie wniosków.

Dzień 2: Zarządzanie procesem sprzedaży i rozwój kompetencji

Blok 5: Optymalizacja procesu sprzedaży (2h)

- Analiza lejka sprzedażowego i identyfikacja wąskich gardeł.
- Techniki doskonalenia efektywności sprzedaży.
- KPI w sprzedaży – mierzenie i analiza wyników.
- Ćwiczenia praktyczne: opracowanie strategii optymalizacji procesu sprzedażowego.

Blok 6: Skuteczna komunikacja i negocjacje (3h)

- Techniki skutecznej komunikacji w sprzedaży.
- Radzenie sobie z obiekcjami klientów.
- Strategie negocjacyjne i finalizacja transakcji.
- Warsztat negocjacyjny: symulacja

negocjacji z klientem.

Blok 7: Gra szkoleniowa „Lejek Sprzedaży” – Etap 2 (3h)

- Druga rozgrywka – zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce.
- Omówienie wyników i wyciąganie wniosków.
- Plan działania na przyszłość: jak wdrożyć zdobyte umiejętności w codziennej pracy.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia (1h)

- Omówienie kluczowych wniosków.
- Indywidualne plany rozwoju kompetencji handlowych.
- Certyfikacja uczestników i zamknięcie szkolenia.

Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu licencji "Lejek sprzedaży" dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

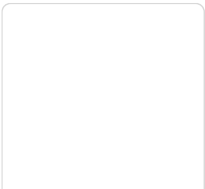
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 599,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	99,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	81,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Brywczyński

Praktyki z 17-letnim stażem trenerskim i doświadczeniem w pracy mediacyjnej. Doświadczenie pozwala mu tłumaczyć mechanizmy zachodzące w naszym zachowaniu i pokazywać praktyczne sposoby na ich wykorzystanie i radzenie sobie z wyzwaniami związanymi z pracą w biznesie. Specjalizuję się w prowadzeniu warsztatów i coachingów menedżerskich, praktycznych szkoleń doskonalących umiejętności komunikacji i rozwiązywania sytuacji trudnych oraz skutecznych wystąpień publicznych i radzenia sobie ze stresem. Z sukcesami szkolę zespoły z zakresu umiejętności handlowych i obsługi klienta. Łącznie przeprowadził ponad 2100 dni szkoleniowych. Szkolenia prowadzę stacjonarnie oraz online także w języku angielskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy udostępniony Uczestnikom w formie elektronicznej.

Informacje dodatkowe

Jeżeli w usłudze będzie brała udział osoba z niepełnosprawnościami usługa zostanie do niej dostosowana.

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80% oraz uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji (oceny dokonuje niezależna osoba przeprowadzająca walidację).

Walidacja jest wliczona w cenę usługi.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej. Usługa jest realizowana metodami aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom naćwiczenie umiejętności.

Adres

ul. Górki 7
60-204 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Roksana Wojtecka

E-mail roksana.wojtecka@integra-consulting.pl

Telefon (+48) 882 736 525