



Zarządzanie portfelem klientów, generowanie postępu w procesie handlowym (z wykorzystaniem gry „Lejek sprzedaży”)

Numer usługi 2025/06/23/7884/2830675

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

📅 10.09.2025 do 11.09.2025

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

Cel szkolenia Celem szkolenia jest rozwój kompetencji sprzedażowych uczestników poprzez interaktywne doświadczenie w formie gry szkoleniowej „Lejek sprzedaży”. Uczestnicy zdobywają wiedzę i umiejętności w zakresie zarządzania procesem sprzedaży, budowania relacji z klientami oraz skutecznego domykania transakcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia podstawowe kryteria segmentacji klientów (m.in. wartość, potencjał, lojalność) i ich znaczenie dla zarządzania portfelem.	Przeprowadza analizę i segmentację portfela klientów w oparciu o konkretne kryteria.	Wywiad swobodny
Rozumie zasady tworzenia strategii zarządzania relacjami z różnymi grupami klientów.	Opracowuje strategię działań sprzedażowych dostosowaną do grupy klientów.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje cykl życia klienta i etapy procesu handlowego.	Tworzy plany kontaktu i działań dopasowane do etapów cyklu życia klienta.	Wywiad swobodny
Rozumie czynniki wpływające na postęp w procesie sprzedaży oraz typowe bariery.	Diagnostuje wąskie gardła w procesie handlowym i proponować działania usprawniające.	Wywiad swobodny
Rozpoznaje kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w zarządzaniu procesem sprzedaży.	Wykorzystuje KPI do monitorowania postępów w sprzedaży.	Wywiad swobodny
Rozumie techniki prowadzenia skutecznych negocjacji i finalizacji transakcji.	Prowadzi efektywne rozmowy handlowe, uwzględniające potrzeby i potencjał klienta.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje znaczenie długoterminowych relacji w kontekście wartości klienta.	Wdraża techniki negocjacyjne i skutecznie finalizować transakcje.	Wywiad swobodny
Potrafi podejmować odpowiedzialne decyzje w zakresie priorytetyzacji klientów i działań handlowych.	Angażuje się w ciągłe doskonalenie własnych kompetencji sprzedażowych i analitycznych.	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: Zarządzanie portfelem klientów

Blok 1: Wprowadzenie do szkolenia (1h)

- Cele szkolenia i oczekiwane rezultaty.
- Omówienie gry szkoleniowej „Lejek Sprzedaży” i jej znaczenia w kontekście zarządzania portfelem klientów.

Blok 2:

Analiza i segmentacja portfela klientów (3h)

- Kryteria segmentacji klientów – wartość, potencjał, lojalność.
- Strategie zarządzania kluczowymi klientami.
- Ćwiczenia praktyczne: analiza rzeczywistego portfela klientów.

Blok 3: Planowanie działań sprzedażowych (3h)

- Tworzenie strategii kontaktu z klientami na różnych etapach relacji handlowej.
- Zarządzanie cyklem życia klienta.
- Warsztat: opracowanie planu działań dla wybranej grupy klientów.

Blok 4: Gra szkoleniowa „Lejek Sprzedaży”

– Etap 1 (2h)

- Wprowadzenie do gry, podział na zespoły.
- Pierwsza rozgrywka – analiza procesu zarządzania portfelem klientów.
- Dyskusja i wyciąganie wniosków.

Dzień 2: Generowanie postępu w procesie handlowym

Blok 5: Techniki skutecznego zarządzania procesem sprzedaży (3h)

- Identyfikacja kluczowych etapów procesu handlowego.
- Analiza przeszkód w generowaniu postępu w sprzedaży.
- KPI w procesie handlowym – jak mierzyć efektywność działań.
- Ćwiczenia: optymalizacja procesu sprzedaży w praktyce.

Blok 6: Efektywna komunikacja i finalizacja transakcji (3h)

- Budowanie długoterminowych relacji z klientami.
- Techniki prowadzenia skutecznych negocjacji.
- Jak skutecznie finalizować sprzedaż i zwiększać wartość transakcji.
- Warsztat negocjacyjny: symulacja rozmowy handlowej.

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 zarządzania portfelem klientów.
- Certyfikacja uczestników i zamknięcie szkolenia.

Forma realizacji Szkolenie ma charakter warsztatowy i składa się z trzech kluczowych elementów:

1. Wprowadzenie teoretyczne o Omówienie procesu sprzedaży i etapu lejka sprzedaży o

Identyfikacja kluczowych wyzwań w sprzedaży o Prezentacja zasad gry szkoleniowej

2. Rozgrywka – symulacja procesu sprzedażowego o Uczestnicy wcielają się w role sprzedawców i klientów o Podejmują decyzje związane z zarządzaniem lejkiem sprzedaży o Wykorzystują narzędzia sprzedażowe w dynamicznym środowisku gry o Analizują wyniki i adaptują strategię sprzedażową

3. Podsumowanie i omówienie wyników o Refleksja nad podjętymi decyzjami o Identyfikacja najlepszych praktyk sprzedażowych o Dyskusja o możliwościach wdrożenia zdobytej wiedzy w rzeczywistej pracy Korzyści dla uczestników

- Lepsze zrozumienie procesu sprzedażowego i jego etapów
- Praktyczne przećwiczenie skutecznych technik sprzedaży
- Rozwój umiejętności analizy sytuacji i podejmowania decyzji
- Zwiększenie efektywności w pozyskiwaniu i obsłudze klientów

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.

Szkolenie z wykorzystaniem gry „Lejek sprzedaży” to nowoczesna i angażująca forma nauki, która pozwala uczestnikom zdobywać wiedzę poprzez doświadczenie.

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