



DIGITAL BRAND

MAGDALENA

GŁOMSKA

★★★★★ 4,6 / 5

1 523 oceny

## Szkolenie Proces skutecznej sprzedaży – od podstaw do średniozaawansowanego [Bony Rozwojowe]

Numer usługi 2025/06/26/118911/2839513

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.08.2025 do 21.08.2025

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Identyfikatory projektów

Małopolski Pociąg do kariery

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- pracowników działów sprzedaży
- działów handlowych
- przedstawicieli handlowych
- regionalnych kierowników sprzedaży
- menedżerów sprzedaży i innych osób związanych ze sprzedażą.
- **osób bez dotychczasowego doświadczenia zawodowego w tym obszarze, jak i osób już pracującym w sprzedaży, które chcą uporządkować, pogłębić i poszerzyć swoje kompetencje w kluczowych obszarach sprzedażowych.**
- Szkolenie dedykowane jest dla osób początkujących i średniozaawansowanych
- Uczestnicy projektu Kierunek-Rozwój
- Uczestników projektu Bony rozwojowe
- Usługa również jest adresowana do uczestników Projektu MP oraz dla uczestników projektu NSE
- Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

19-08-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży, od analizy potrzeb klienta, poprzez prezentację oferty, aż po finalizację transakcji i obsługę potransakcyjną.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                    | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                | Metoda walidacji |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Charakteryzuje mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych przez klientów              | Omawia różnice między decyzjami opartymi na rozumie a emocjach oraz wskazuje trzy elementy wpływające na satysfakcję klienta (potrzeby merytoryczne, psychologiczne, proceduralne). | Test teoretyczny |
| Charakteryzuje etapy procesu sprzedaży oraz umiejętność ich praktycznego zastosowania | Identyfikuje i omawia poszczególne etapy procesu sprzedaży, w tym różnice między krótkimi a długimi cyklami sprzedażowymi.                                                          | Test teoretyczny |
| Definiuje potrzeby klientów i stosuje odpowiednie techniki zadawania pytań            | Przeprowadza rozmowę badawczą z klientem, stosując techniki parafrazy i aktywnego słuchania.                                                                                        | Test teoretyczny |
| prezentuje oferty w oparciu o język korzyści i dostosowanie do potrzeb klienta        | przygotowuje i prezentuje ofertę, uwzględniając korzyści klienta oraz angażując go w proces sprzedaży.                                                                              | Test teoretyczny |
| Stosuje techniki argumentacji                                                         | rozpoznaje i skutecznie odpowiada na obiekcje klienta, stosując odpowiednie techniki argumentacyjne.                                                                                | Test teoretyczny |
| Stosuje technik cross-sellingu i up-sellingu oraz planuje obsługę potransakcyjnej     | identyfikuje okazje do cross-sellingu i up-sellingu oraz opracować plan obsługi klienta po zakończeniu transakcji.                                                                  | 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**

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym, realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi

Liczba godzin praktycznych: 12h

Liczba godzin teoretycznych: 4h

**Metody pracy:** mini-wykłady, dyskusje moderowane, case study, ćwiczenia indywidualne i grupowe oraz symulacje rozmów handlowych. **Podczas pracy wykorzystywane będą narzędzia wizualne – prezentacja oraz interaktywne: quizy i chat.**

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

Dodatkowo jest możliwość podniesienia kompetencji na szkoleniu „Skuteczna sprzedaż dla zaawansowanych od średniozaawansowanego i zaawansowanego.”

Warto skorzystać z obu cykli szkoleń.

Szkolenie dedykowane jest dla osób początkujących i średniozaawansowanych

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi

### **DZIEŃ I**

**Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)**

**BLOK I Wprowadzenie do sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)**

- Rozpoczęcie szkolenia, ćwiczenie wprowadzające (ice breaker).
- Trójkąt satysfakcji klienta – potrzeby merytoryczne, psychologiczne, proceduralne.
- Rozum kontra emocje – podejmowanie decyzji zakupowych.

**BLOK II Proces sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)**

- Etapy procesu sprzedaży.
- Specyfika krótkich i długich cykli sprzedaży – rozłożenie sił.
- Przygotowanie do procesu sprzedaży – dlaczego nie warto go pomijać?
- Warsztat pracy handlowca.

**BLOK III Badanie potrzeb klienta (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)**

- Jak i o co pytać, żeby sprzedawać - pytania w badaniu potrzeb.
- Parafraza i inne narzędzia w sytuacjach sprzedażowych.

- Wypracowanie zestawu narzędzi do wykorzystania w realiach sprzedażowych każdego z uczestników.

#### BLOK IV Prezentowanie oferty (teoria i praktyka; case study, dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)

- Prezentacja rozwiązania problemu klienta.
- Edukowanie klienta i sprzedaż doradcza.
- Czym jest język korzyści i jak się nim posługiwać?
- Angażowanie klienta w proces sprzedaży.

### DZIEŃ II

#### BLOK I Trening handlowy – badanie potrzeb i prezentacja oferty (praktyka; symulacje rozmów handlowych)

- Przygotowanie do rozmów.
- Wyznaczenie oczekiwanych rezultatów (celów) rozmów z klientami.
- Symulacje rozmów handlowych.
- Omówienie z informacją zwrotną dla uczestników.

#### BLOK II Obiekcje i jak sobie z nimi radzić (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)

- Najczęściej pojawiające się obiekcje.
- Zastrzeżenia klienta a gierki handlowe – jak się nie dać zmanipulować?
- Sposoby reagowania na konkretne obiekcje – schemat i wypracowanie konkretnych rozwiązań.
- Cena a wartość – budowanie wartości w oczach klienta.

#### BLOK III Zamknięcie transakcji (teoria i praktyka; case study, dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)

- Fakty i mity o zamykaniu sprzedaży.
- Sygnały gotowości do zakupu.
- Zamknięcie transakcji a kontraktowanie dalszych działań.
- Zamykanie transakcji w sprzedaży prostej i złożonej.
- Czym jest reaktancja i jak jej nie wzbudzać w kliencie?

#### BLOK IV Podsumowanie i utrwalenie (praktyka i teoria; mini-wykład, dyskusja moderowana, ćwiczenie)

- Zwiększanie wartości transakcji: cross-selling i up-selling
- Obsługa potransakcyjna i jej rola w rozwoju współpracy z klientem.
- Podsumowanie i utrwalenie wiedzy.
- Stworzenie indywidualnego planu działania do wdrożenia po szkoleniu.

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

| Przedmiot / temat zajęć                                              | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 14<br>Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji) | -          | 20-08-2025            | 08:30               | 08:45               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                 | Prowadzący  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>2 z 14</b> BLOK I<br>Wprowadzenie do sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)      | Dagmara Tyc | 20-08-2025            | 08:45               | 10:00               | 01:15         |
| <b>3 z 14</b> Przerwa 30 min                                                                                            | Dagmara Tyc | 20-08-2025            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |
| <b>4 z 14</b> BLOK II<br>Proces sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)              | Dagmara Tyc | 20-08-2025            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <b>5 z 14</b> Przerwa 30 min                                                                                            | Dagmara Tyc | 20-08-2025            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <b>6 z 14</b> BLOK III<br>Badanie potrzeb klienta (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)      | Dagmara Tyc | 20-08-2025            | 12:30               | 14:00               | 01:30         |
| <b>7 z 14</b> BLOK IV<br>Prezentowanie oferty (teoria i praktyka; case study, dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)         | Dagmara Tyc | 20-08-2025            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>8 z 14</b> BLOK I<br>Trening handlowy – badanie potrzeb i prezentacja oferty (praktyka; symulacje rozmów handlowych) | Dagmara Tyc | 21-08-2025            | 08:30               | 10:00               | 01:30         |
| <b>9 z 14</b> Przerwa 30 min                                                                                            | Dagmara Tyc | 21-08-2025            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                       | Prowadzący  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>10 z 14</b> BLOK II<br>Obiekcje i jak sobie z nimi radzić (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład  | Dagmara Tyc | 21-08-2025            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <b>11 z 14</b> Przerwa 30 min                                                                                                 | Dagmara Tyc | 21-08-2025            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <b>12 z 14</b> BLOK III<br>Zamknięcie transakcji (teoria i praktyka; case study, dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia) | Dagmara Tyc | 21-08-2025            | 12:30               | 14:00               | 01:30         |
| <b>13 z 14</b> BLOK IV<br>Podsumowanie i utrwalenie (praktyka i teoria; mini-wykład, dyskusja moderowana, ćwiczenie)          | Dagmara Tyc | 21-08-2025            | 14:00               | 15:15               | 01:15         |
| <b>14 z 14</b><br>Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).                                                | -           | 21-08-2025            | 15:15               | 15:30               | 00:15         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 440,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 440,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 90,00 PLN    |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Dagmara Tyc

Trenerka specjalizująca się w szkoleniach z zakresu komunikacji, kompetencji menedżerskich, sprzedaży, obsługi klienta i negocjacji handlowych. Prowadzi szkolenia i treningi kompetencyjne dla specjalistów i menedżerów różnego szczebla.

Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

Ma szesnastoletnie doświadczenie na stanowiskach handlowych

i menedżerskich w następujących obszarach: sprzedaż i obsługa klienta na rynkach krajowych i międzynarodowych, zarządzanie zespołem, negocjacje handlowe z klientami i dostawcami.

Pracowała na stanowiskach: Menedżer Oddziału, Kierownik Działu Handlowego, Dyrektor Handlowy, Dyrektor Izby Gospodarczej. Jako handlowiec i menedżer współpracowała z firmami produkcyjnymi oraz usługowo-handlowymi. Jako Dyrektor Polskiej Izby Gospodarczej Rusztowań współpracowała z instytucjami państwowymi i naukowymi, organizacjami krajowymi i międzynarodowymi, organizowała konferencje naukowo-techniczne, ogólnopolskie i międzynarodowe wydarzenia branżowe oraz była członkiem zespołu redakcyjnego pisma branżowego.

Ukończyła studia podyplomowe Zarządzanie sprzedażą na rynkach krajowych i międzynarodowych w Kolegium Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Akademię Trenera Biznesu i Akademię Trenera Biznesu dla Zaawansowanych w Wyższej Szkole Bankowej. Absolwentka studiów magisterskich w zakresie języka rosyjskiego na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Śląskiego. Ukończyła semestralne studia w Instytucie Języka Rosyjskiego im. A. Puszkina w Moskwie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia

### Warunki uczestnictwa

#### Wymogi unijne związane z realizacją szkolenia z dofinansowaniem:

- Logowanie się pełnym imieniem i nazwiskiem
- Włączona kamera oraz dostęp do mikrofonu

Niespełnienie powyższych może skutkować brakiem dofinansowania

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80%- 100% (w zależności od programu dofinansowania i podpisanej umowy z Operatorem) zajęć usługi rozwojowej
- W ramach realizacji usług szkoleniowych, Organizator utrwała wizerunek Uczestników w formie nagrań wideo, fotografii lub innych materiałów audiowizualnych wyłącznie w celach archiwizacyjnych, kontrolnych oraz dokumentacyjnych związanych z projektem dofinansowanym.
- Uczestnik zapisując się na szkolenie wyraża zgodę na utrwalenie i wykorzystanie jego wizerunku w wyżej wymienionych celach.
- Organizator nie udostępnia nagrań Uczestnikom po szkoleniu.

Regulamin świadczenia usług szkoleniowych znajduje się na stronie:

<https://digitalbrand.com.pl/>

## Warunki techniczne

### Rekomendowane warunki techniczne:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Szkolenie realizowane jest na platformie ClickMeeting. 3 dni przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link do szkolenia.
- Link jest aktywny od rozpoczęcia szkolenia do daty jego zakończenia
- Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Należy korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.
- Aby mieć pewność, że możemy wziąć udział w wydarzeniu bez jakichkolwiek problemów, warto przed szkoleniem sprawdzić działanie platformy, dźwięku i kamery za pomocą udostępnionego podczas logowania **Testu konfiguracji systemu** i postępować zgodnie z instrukcją
- **Działająca kamera i mikrofon** w celu POTWIERDZENIA I UDOKUMENTOWANIA SWOJEJ OBECNOŚCI PODCZAS SZKOLENIA (warunek obligatoryjny dla szkoleń z dofinansowaniem)
- Urządzenie pozwalające na swobodny udział w szkoleniu (laptop/tablet/telefon – preferowany laptop/komputer)
- Stabilne połączenie z Internetem
- Rekomendujemy, aby podczas szkolenia móc korzystać z dwóch monitorów – na jednym, żeby była wyświetlane szkolenie i prezentowane funkcjonalności, na drugim będą Państwo mogli pracować niemalże jednocześnie wraz z Trenerem. Drugim monitorem może być drugi komputer, telewizor lub tablet.

### Instrukcja "Jak korzystać z programu Clickmeeting" znajduje się na stronie:

- w formie filmu instruktażowego:
- <https://www.youtube.com/watch?v=BCq6KzIVhdo>
- w formie Instrukcji pdf na stronie
- <https://digitalbrand.com.pl/>

## Kontakt



**Magdalena Głomska**

**E-mail** [biuro@digitalbrand.com.pl](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 139 506