



VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius

★★★★★ 4,5 / 5

71 ocen

SKUTECZNA SPRZEDAŻ B2B: Nowoczesne strategie, techniki sprzedaży i zamykanie transakcji

Numer usługi 2025/07/08/144537/2865930

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.10.2025 do 10.10.2025

2 816,70 PLN brutto

2 290,00 PLN netto

176,04 PLN brutto/h

143,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane do: osób, które sprzedają produkty i usługi, przedstawicieli handlowych (B2B, B2C), konsultantów i doradców oraz specjalistów ds. sprzedaży. Zapraszamy również szefów sprzedaży - zawsze możesz podzielić się swoją wiedzą ze swoimi współpracownikami.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

07-10-2025

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

- badania potrzeb klienta, dzięki czemu mogą odkryć prawdziwe potrzeby klienta
- przygotowania prezentacji język korzyści i budowania wartości dla klienta, tak by cena była mała ważna
- prezentowania rozwiązań potrzebnych klientowi tak by sam chciał kupić,

- skutecznego obalania obiekcji jak „nie dziękuję”, „za drogo” czy „nie jestem zainteresowany”
- kontraktowania klienta, by z satysfakcją zamykać sprzedaż i nie pozwolić na odkładanie jej w czasie

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje, jak stworzyć strukturę działań sprzedażowych, która realnie rozwiąże problem klienta i nie konkurować ceną	Opisuje kluczowe elementy struktury działań sprzedażowych. Analizuje problemy klientów i dostosowuje ofertę do ich potrzeb. Prezentuje wartościowe propozycje, które nie opierają się na obniżaniu ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Definiuje, jak działać, by pozyskiwać więcej klientów, tak aby ilość zawartych transakcji wzrosła	Identyfikuje skuteczne metody pozyskiwania klientów. Przedstawia strategie zwiększenia liczby zawieranych transakcji. Analizuje wyniki działań sprzedażowych i wprowadza usprawnienia.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje etapy rozmowy, od czego zacząć rozmowę, by nie usłyszeć: nie dziękuję, nie jestem zainteresowany! Mam już swojego dostawcę itp.	Opisuje etapy rozmowy sprzedażowej. Stosuje techniki rozpoczęcia rozmowy, które angażują klienta. Analizuje i dostosowuje sposoby radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozmowę prowadzi tak, by doprowadzić do zamknięcia sprzedaży	Stosuje techniki prowadzenia rozmów sprzedażowych. Analizuje i ocenia etapy zamknięcia sprzedaży. Używa skutecznych metod zamykania sprzedaży.	Wywiad swobodny
Rozróżnia jak budować relację i pobudzać potrzeby klientów, dzięki zaangażowaniu i odpowiednim pytaniom	Identyfikuje techniki budowania relacji z klientami. Zadaje pytania pobudzające potrzeby klientów. Wykorzystuje zaangażowanie do budowania długoterminowych relacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Obsługuje sprzedaż doradczą	Opisuje zasady sprzedaży doradczej. Przeprowadza proces sprzedaży doradczej, uwzględniając potrzeby klienta. Analizuje efektywność działań doradczych i wprowadza usprawnienia.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje procesy sprzedaży produktów i usług, aby sprzedawać pomimo trudnego rynku i innych tego typu wymówek Klientów	Opisuje procesy sprzedaży w trudnych warunkach rynkowych. Analizuje i radzi sobie z wymówkami klientów. Wdraża strategie sprzedażowe dostosowane do wymagających rynków.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje działania tak, by nie walczyć z ceną	Opracowuje strategie sprzedaży nie opierające się na cenowej konkurencji. Prezentuje unikalne wartości oferowanych produktów/usług. Monitoruje i ocenia efektywność działań niezwiązanych z obniżaniem ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozróżnia jak budować wartość i sprzedawać, aby nie rozdawać rabatów	Identyfikuje metody budowania wartości produktów/usług. Przeprowadza sprzedaż, skupiając się na wartości, a nie na rabatach. Ocenia skuteczność działań sprzedażowych bez udzielania rabatów.	Wywiad swobodny
Definiuje jak działać, by klient nie odkładał decyzji w nieskończoność	Stosuje techniki przyspieszania decyzji zakupowych. Identyfikuje przyczyny odkładania decyzji przez klientów. Wprowadza działania motywujące klientów do szybszego podejmowania decyzji.	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

Moduł 1: Twój proces sprzedaży B2B – Tworzenie indywidualnego planu sprzedaży

- Codienne działania handlowca w procesie sprzedaży: Jak handlowiec może krok po kroku zarządzać procesem sprzedażowym od nawiązania pierwszego kontaktu aż po zamknięcie transakcji. Skupienie się na działaniach, które są natychmiastowe i przynoszą realne rezultaty.

- Identyfikowanie kluczowych etapów sprzedaży: Ustalamy plan działania na każdym etapie procesu: jak nawiązać kontakt, skutecznie zbadać potrzeby klienta, przedstawić ofertę w sposób dostosowany do jego problemów, przeprowadzić negocjacje oraz zamknąć sprzedaż z jasnym planem follow-upu.

Moduł 2: Twój proces sprzedaży B2B – Etapy sprzedaży doradczej B2B

- Jak przedstawiać korzyści wynikające z oferty, aby przekonać kluczowych decydentów.
- Budowanie komunikatów, które trafiają do nowych, potencjalnych klientów biznesowych.
- Jakie pytania zadawać klientowi w momencie badania potrzeb?
- Zasady aktywnego słuchania: Jakie techniki stosować, aby zbudować zaufanie i zrozumieć prawdziwe problemy klienta.
- Jak radzić sobie z trudnymi pytaniami i zagadnieniami podczas spotkań handlowych.

Moduł 3: Komunikacja z Klientem – Efektywne komunikowanie wartości i badanie potrzeb klientów biznesowych

- Jak przedstawiać korzyści wynikające z oferty, aby przekonać kluczowych decydentów.
- Budowanie komunikatów, które trafiają do nowych, potencjalnych klientów biznesowych.
- Jakie pytania zadawać klientowi w momencie badania potrzeb?
- Zasady aktywnego słuchania: Jakie techniki stosować, aby zbudować zaufanie i zrozumieć prawdziwe problemy klienta.
- Jak radzić sobie z trudnymi pytaniami i zagadnieniami podczas spotkań handlowych.

Moduł 4: Pozyskiwanie nowych klientów

- Zasada 3/37/60: Wyjaśnienie modelu, kiedy klient podejmuje decyzję zakupową, jak rozpoznać gotowość do zakupu.
- Definiowanie procesu sprzedaży: Zrozumienie procesu lejka sprzedażowego i jak zarządzać potencjalnymi klientami na każdym jego etapie.
- Praktyczne zastosowanie narzędzi, aby lepiej zarządzać pozyskiwaniem nowych klientów.

Moduł 5: Spotkanie handlowe z klientem biznesowym

- Jak budować agendę spotkania handlowego?: Struktura, która maksymalizuje skuteczność spotkań z klientem.
- Co zrobić przed spotkaniem, aby zwiększyć szanse na sukces?: Przygotowanie, analiza potrzeb, przewidywanie obiekcji.
- Jak dobrze zacząć spotkanie z klientem: Krótkie i inspirujące przedstawienie siebie oraz oferty.
- Pokonywanie obiekcji klienta: Skuteczne techniki odpowiedzi na pytania i obiekcje podczas spotkania.

Moduł 6: Upselling i Cross-Selling

- Zwiększanie wartości transakcji: Techniki, które pozwalają na sprzedaż dodatkowych produktów lub usług do istniejących klientów.
- Budowanie portfela klientów: Jak efektywnie zwiększać wartość klienta poprzez długoterminową współpracę i sprzedaż dodatkowych usług.

Moduł 7: Sztuka zamknięcia transakcji

- Techniki zamykania sprzedaży: Jak skutecznie zamykać sprzedaż w trudnych przypadkach i podczas długich cykli decyzyjnych.
- Pytania doprowadzające do finalizacji: Jak formułować pytania, które prowadzą do zobowiązań ze strony klienta.
- Radzenie sobie z obiekcjami: Jak skutecznie rozpoznawać i neutralizować obiekcje klientów, zamieniając je w szansę na zamknięcie sprzedaży.
- Obrona ceny: Jak bronić wartości oferty, nie rezygnując z wyższej ceny, i jednocześnie zachować dobrą relację z klientem.
- Uzyskiwanie zobowiązań i follow-up: Jak uzyskać finalne zobowiązania od klienta i efektywnie prowadzić follow-up, aby utrzymać pozytywne relacje po transakcji.

Moduł 8: Skuteczność sprzedażowa

- Poznaj swoją skuteczność: Prosta analityka sprzedaży B2B i jak mierzyć własne wyniki.
- Narzędzia zwiększające konwersję ofert na zamówienia: Praktyczne narzędzia i metody, które pomagają zwiększyć konwersję.
- Jak zaprojektować skuteczną ofertę?: Tworzenie oferty, która ułatwia zamknięcie transakcji.
- Kilka nieoczywistych sposobów na skuteczny follow-up: Jak efektywnie podtrzymywać kontakt z potencjalnym klientem, aby nie stracić okazji.

➔**Szkolenie obejmuje 14 godzin zegarowych szkolenia tj. 16 godzin dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.**

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Twój proces sprzedaży B2B – Tworzenie indywidualnego planu sprzedaży (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	09-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	09-10-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 16 Twój proces sprzedaży B2B – Etapy sprzedaży doradczej B2B (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	09-10-2025	10:45	13:00	02:15
4 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	09-10-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 16 Komunikacja z Klientem – Efektywne komunikowanie wartości i badanie potrzeb klientów biznesowych (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	09-10-2025	13:30	14:30	01:00
6 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	09-10-2025	14:30	14:45	00:15
7 z 16 Pozyskiwanie nowych klientów (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	09-10-2025	14:45	15:30	00:45
8 z 16 Konsultacje indywidualne (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	09-10-2025	15:30	16:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 16 Spotkanie handlowe z klientem biznesowym (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	10-10-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	10-10-2025	10:30	10:45	00:15
11 z 16 Upselling i Cross-Selling (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	10-10-2025	10:45	13:00	02:15
12 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	10-10-2025	13:00	13:30	00:30
13 z 16 Sztuka zamknięcia transakcji (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	10-10-2025	13:30	14:30	01:00
14 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	10-10-2025	14:30	14:45	00:15
15 z 16 Skuteczność sprzedaży (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	10-10-2025	14:45	15:30	00:45
16 z 16 Walidacja i konsultacje indywidualne (rozmowa na żywo)	Piotr Jankowski	10-10-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 816,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,04 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Jankowski

Trener z dużym doświadczeniem biznesowym zebrany w obszarze sprzedaży, obsługi klienta, technik sprzedaży, budowania efektywnej ścieżki współpracy z klientem. Piotr, jako praktyk, przekazuje sprawdzoną wiedzę z charakterystycznym sobie poczuciem humoru i lekkością w opowiadaniu historii. Na praktycznych przykładach i realnych sytuacjach pokazuje, jak stosować poznane techniki, jak prezentować produkt mówiąc językiem korzyści, jak radzić sobie z obiekcjami czy finalizować transakcje. Pokazuje, że jak nie konkurować ceną i pokazać wartość produktu.

Najlepsze praktyki i doświadczenia stanowią kluczowe elementy szkoleń dedykowanych dla ludzi zajmujących się sprzedażą na co dzień. Siła 25 lat praktyki to wyróżnik, który stanowi zdecydowaną wartość dla uczestników szkoleń. W ich zakres wchodzi, m.in: praca z trudnym klientem, sprzedaż w sektorze bankowym, strategię skutecznej sprzedaży, negocjacje handlowe, standardy profesjonalnej obsługi klienta, finalizacja sprzedaży, budowanie wartości produktu/usługi/firmy, upselling i crossselling.

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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały szkoleniowe
- Karty pracy
- skrypty w postaci e-book
- certyfikaty
- Po ukończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają zaświadczenia i certyfikaty ukończenia szkolenia.

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

Każdy uczestnik otrzymuje 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.

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.

Informacje dodatkowe

INFORMACJE DODATKOWE:

-  Szkolenie może być 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.

Warunki techniczne

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

Kontakt



Beata Kubicius

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316