



Spatium

Development Group

Sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

5 980 ocen

Sales Hunter – nowoczesna sprzedaż - szkolenie

Numer usługi 2025/07/11/43841/2872294

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 07.01.2026 do 08.01.2026

3 700,00 PLN brutto

3 700,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje sprzedażowe i komunikacyjne, w szczególności osób pracujących lub planujących podjąć pracę w zawodach związanych ze sprzedażą, obsługą klienta, handlem lub marketingiem Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Sales Hunter – nowoczesna sprzedaż - szkolenie" prowadzi do samodzielnego prowadzenia skutecznych rozmów sprzedażowych z klientami z wykorzystaniem nowoczesnych technik sprzedaży, dopasowanych do zmieniającej się sytuacji rynkowej i potrzeb klientów, w celu zwiększenia efektywności sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje cechy skutecznego sprzedawcy	- wskazuje kluczowe cechy skutecznego sprzedawcy - rozróżnia rolę handlowca tradycyjnego i współczesnego - identyfikuje działania zwiększające skuteczność sprzedaży - wybiera poprawne definicje nowoczesnej sprzedaży	Test teoretyczny
Klasyfikuje potrzeby i motywy zakupowe klientów	- rozpoznaje różne typy motywów zakupowych - przyporządkowuje pytania do diagnozy potrzeb klienta - rozróżnia typowe obiekcje i właściwe sposoby reagowania - dopasowuje style komunikacji do typów klientów	Test teoretyczny
Identyfikuje elementy struktury rozmowy sprzedażowej	- wskazuje kolejne etapy rozmowy handlowej - rozpoznaje elementy skryptu rozmowy sprzedażowej - wybiera odpowiednie techniki zamykania sprzedaży - ocenia dopasowanie rozmowy do warunków rynkowych	Test teoretyczny
Rozróżnia zasady skutecznego cold callingu	- wskazuje najczęstsze błędy w rozmowie telefonicznej - identyfikuje sposoby reagowania na obiekcje cenowe - rozpoznaje zasady prowadzenia skutecznej rozmowy zdalnej - rozróżnia elementy budujące relację z klientem przez telefon	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

Dzień 1

Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży

- Co to jest sprzedaż – pomaganie, misja, podnoszenie jakości życia i jak to wdrożyć do swojego życia
- Kim jest współczesny sprzedawca – jak dziś należy sprzedawać?
- Powody zakupowe klientów – jak je odkryć i zaspokoić?

Rola sprzedawcy i budowanie własnego modelu

- Jacy są najlepsi sprzedawcy? – charakterystyka 20% najlepszych ludzi z branży, co robią w ciągu dnia, że są najlepsi?
- Stwórz siebie jako sprzedawcę – tworzenie własnego portretu wymarzonego siebie w roli handlowca (5 cech + działania)
- Lejek sprzedaży – jak poprawić efekty na różnych etapach lejka sprzedaży za pomocą drobnych zmian w swoich rozmowach handlowych? (przykłady dla aktualnej sytuacji ekonomicznej)

Komunikacja z klientem i przygotowanie narzędzi

- Ogólne założenia cold callingu – o czym należy pamiętać i co robić, by klienci przez telefon nie rzucali słuchawkami? (z przykładami obiekcji inflacyjnych)
- Tworzenie avatara klienta – kim jest Twój klient i jak powinien z nim rozmawiać by mu sprzedać? (przykłady dla nowej sytuacji ekonomicznej)

Obiekcje i finalizacja sprzedaży

- Tworzenie skryptu rozmowy – opracowanie konkretnego schematu rozmowy telefonicznej, który będzie działał w rozmowach handlowych z uwzględnieniem galopującej inflacji i sytuacji ekonomicznej
- Odpowiedzi na najpopularniejsze obiekcje w Twojej branży – jak reagować na sytuacje gdy klienci stawiają opór zakupowy
- Skuteczne techniki zamknięcia sprzedaży w Twojej branży – jak skutecznie zamykać sprzedaż

Dzień 2

Sztuka prowadzenia rozmowy sprzedażowej

- Prowadzenie rozmów z klientami przez uczestników szkolenia
- Feedback na temat prowadzonych rozmów w celu zwiększenia ich skuteczności – zamknięcia sprzedaży
- Podsumowanie przez uczestników i trenera, analiza, dyskusja
- Ćwiczenia w prowadzeniu realnych rozmów z klientami

Wzmacnianie skuteczności z wykorzystaniem modelu SSC

- Feedback za pomocą modelu SSC (Start, Stop, Continue)
- Podsumowanie zastosowanego modelu – co sprzedawca musi zacząć robić w rozmowie, co sprzedawca musi przestać robić w rozmowie, co sprzedawca musi kontynuować w rozmowie
- Pytania uczestników. Dyskusja o tym jak zwiększać skuteczność swoich rozmów

Walidacja efektów uczenia

Szkolenie skierowane dla pośredników nieruchomości oraz osób planujących pracę w branży nieruchomości. Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży	Paulina Idzikowska	07-01-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Paulina Idzikowska	07-01-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Rola sprzedawcy i budowanie własnego modelu	Paulina Idzikowska	07-01-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Paulina Idzikowska	07-01-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Komunikacja z klientem i przygotowanie narzędzi	Paulina Idzikowska	07-01-2026	13:45	15:30	01:45
6 z 15 Przerwa	Paulina Idzikowska	07-01-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 15 Obiekcje i finalizacja sprzedaży	Paulina Idzikowska	07-01-2026	15:45	16:30	00:45
8 z 15 Sztuka prowadzenia rozmowy sprzedażowej - cz.1	Paulina Idzikowska	08-01-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Paulina Idzikowska	08-01-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Sztuka prowadzenia rozmowy sprzedażowej - cz.2	Paulina Idzikowska	08-01-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Paulina Idzikowska	08-01-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Wzmacnianie skuteczności z wykorzystaniem modelu SSC - cz.1	Paulina Idzikowska	08-01-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 Przerwa	Paulina Idzikowska	08-01-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 15 Wzmacnianie skuteczności z wykorzystaniem modelu SSC - cz.2	Paulina Idzikowska	08-01-2026	15:15	16:15	01:00
15 z 15 Walidacja efektów uczenia	-	08-01-2026	16:15	16:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paulina Idzikowska

Praktyk sprzedaży i menadżerka z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami oraz sprzedaży telefonicznej i bezpośredniej. W ciągu sześciu lat przeprowadziła ponad 70 000 rozmów telefonicznych, 23 razy zdobywając tytuł najlepszego pracownika miesiąca. W 2015 roku uznana za jedną z najlepszych handlowców w Polsce, pracując dla sieci Play. Zarządzała zespołem 40

pracowników w jednym z największych call center w kraju. Od 2015 roku współpracuje z Karolem Froniem, cenionym praktykiem sprzedaży, gdzie rozwijała swoją karierę od Asystentki, przez handlowca, po Dyrektora Sprzedaży. Posiada doświadczenie sprzedażowe w kilkunastu branżach: telekomunikacja, finanse, fotowoltaika, energetyka, suplementy diety, motoryzacja, szkolenia i inne. Realizowała kampanie sprzedażowe m.in. dla WIWN Wojciecha Orzechowskiego, Kampanii WOW Magdaleny Pawłowskiej oraz Brian Tracy International. Skupia się na praktycznym podejściu, opierając szkolenia wyłącznie na skutecznych, sprawdzonych metodach. Prowadzi zajęcia dynamicznie i bez zbędnej teorii, koncentrując się na realnych efektach dla uczestników. Każdorazowo dostosowuje program do specyfiki branży oraz poziomu grupy. Stale poszerza swoją wiedzę i doskonali umiejętności, by lepiej odpowiadać na potrzeby rynku i klientów. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email.: p.idzikowska@karolfron.pl.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie 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 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350