



DIGITAL BRAND

MAGDALENA

GŁOMSKA

★★★★★ 4,6 / 5

1 684 oceny

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

Numer usługi 2025/07/23/118911/2896831

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.12.2025 do 10.12.2025

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, Kierunek - Rozwój, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

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 Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- 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

05-12-2025

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

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)

BŁOK 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.

BŁOK 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: 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	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

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 utrzuła 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/>

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Toruniu w ramach projektu Kierunek Rozwój

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 wyświetlana 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

Telefon (+48) 505 139 506