



BTLA SKILLS
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

1 006 ocen

Szkolenie: Profesjonalna sprzedaż i negocjacje.

Numer usługi 2025/07/23/46039/2897396

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 01.10.2025 do 06.10.2025

5 818,00 PLN brutto

5 818,00 PLN netto

193,93 PLN brutto/h

193,93 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Projekt adresowany jest do Przedsiębiorców/Przedsiębiorczyń, którzy/które z różnych powodów (np. kryzysu gospodarczego w regionie, braku terminowych płatności ze strony kontrahentów, spadku popytu na oferowane przez firmę usługi/produkty, utraty wykwalifikowanych pracowników, czasowej choroby itp.) doświadczają trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej (np. mają mniejsze obroty, pojawiają się odejścia kluczowych pracowników czy problemy w zarządzaniu firmą itd.).

Realizator usługi nie stawia dodatkowych wymagań od uczestników w zakresie opisu funkcji, doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności niezbędnych do udziału w szkoleniu.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

30-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

30

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Sprzedaż i negocjacje” przygotowuje uczestnika do skutecznego prowadzenia rozmów handlowych z klientami indywidualnymi i biznesowymi. Uczestnicy poznają psychologię decyzji zakupowych, techniki sprzedaży i negocjacji, metody budowania ofert bez obniżania ceny oraz narzędzia perswazji. Szkolenie obejmuje także case study z relacji B2B i sprzedaży usług w przedsiębiorstwach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Rozumie psychologię decyzji zakupowych klienta indywidualnego i biznesowego.	Uczestnik wskazuje różnice w procesie zakupowym B2B i B2C.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wiedza: Zna etapy procesu sprzedaży i cyklu zakupowego.	Uczestnik opisuje kolejne etapy cyklu zakupowego i rolę sprzedawcy na każdym etapie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wiedza: Zna narzędzia wpływu i komunikacji perswazyjnej.	Uczestnik wymienia co najmniej trzy techniki perswazyjne wykorzystywane w sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Potrafi rozpoznawać potrzeby klientów i budować dopasowane oferty.	Uczestnik analizuje studium przypadku i przedstawia dopasowaną propozycję oferty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Potrafi stosować profesjonalne techniki sprzedażowe i negocjacyjne.	W odgrywaniu scenki negocjacyjnej używa minimum dwóch poznanych technik.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Potrafi budować wartość oferty i przewagę konkurencyjną bez obniżania ceny.	Uczestnik przygotowuje przykładową ofertę, w której podkreśla wartość dodaną zamiast ceny.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Jest gotów prowadzić etyczne i skuteczne negocjacje.	Podczas ćwiczeń negocjacyjnych zachowuje zasady fair play i argumentuje etycznie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Jest gotów budować długofalowe relacje oparte na zaufaniu.	W dyskusji grupowej wskazuje przykłady działań, które wzmacniają lojalność klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Jest gotów działać proaktywnie w przełamywaniu oporu klienta.	W scenariuszu symulacyjnym proponuje rozwiązania odpowiadające na wątpliwości klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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: Psychologia klienta i proces decyzyjny

Przywitanie Uczestników

- Pre-test

Tematy:

- Psychologia decyzji zakupowych – klient indywidualny vs. biznesowy (B2C/B2B)
- Etapy cyklu zakupowego i momenty wpływu sprzedawcy
- Typologie klientów i ich zachowania zakupowe
- Motywacje zakupowe, opór i lojalność wobec konkurencji
- Identyfikacja potrzeb jawnych i ukrytych

Dzień 2: Techniki sprzedaży i budowanie oferty

Tematy:

- Techniki efektywnej sprzedaży na stacji paliw i w usługach transportowych
- Rozpoznawanie potrzeb klienta i tworzenie dopasowanych ofert
- Budowanie wartości oferty bez konieczności obniżania ceny
- Narzędzia wpływu i komunikacji perswazyjnej w procesie sprzedaży
- Tworzenie przewagi konkurencyjnej opartej na wartości, nie cenie

Dzień 3: Negocjacje i relacje z klientem

Tematy:

- Taktyki negocjacyjne – jak rozmawiać z trudnym klientem, lojalnym wobec konkurencji
- Budowanie zaufania i relacji długofalowych w B2B i B2C
- Strategie obrony ceny i reagowanie na presję klienta
- Case study: rozwój relacji z klientem indywidualnym i biznesowym
- Trening rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych (symulacje)

Walidacja - test wiedzy i umiejętności z zakresu tematycznego szkolenia (test online).

- czas przeznaczony na wykonanie testu: 30 minut
- próg zaliczenia 70%

- metoda testu: 10 pytań
- osoba walidująca: Bogna Zaborowska
- test online z wynikiem generowanym automatycznie, platforma Google Forms.

Podsumowanie i wdrożenie rozwiązań.

- Ocena efektywności szkolenia i opracowanie dalszych kroków.

Format Szkolenia:

- Wykłady i prezentacje
- Warsztaty praktyczne i case studies umożliwiające aplikację wiedzy w realnym środowisku pracy.
- Warsztaty i dyskusje grupowe służące refleksji i wymianie doświadczeń.
- Analiza
- Test wiedzy.

1 godzina dydaktyczna = 45 min. (przerwy są wliczane w koszt realizacji usługi)

Warunki organizacyjne dla przeprowadzanej usługi:

- praca indywidualna
- praca w grupach (podział na pokoje).
- praca przy użyciu materiałów interaktywnych - jamboard.
- praca przy użyciu narzędzi elektronicznych (narzędzia interaktywne platformy ZOOM)

Przed rozpoczęciem szkolenia, uczestnik może skorzystać z różnych form, metod i narzędzi, aby uzupełnić i uporządkować dotychczasową wiedzę. Oto kilka sugestii:

1. Wstępne Materiały Edukacyjne

Podręczniki i publikacje: Uczestnik może zapoznać się z rekomendowanymi książkami, artykułami naukowymi lub publikacjami branżowymi, które wprowadzą go w tematykę szkolenia.

2. Kursy Online

Platformy edukacyjne: Skorzystanie z kursów online dostępnych na platformach takich jak Akademia PARP (<https://www.parp.gov.pl/component/site/site/kursy-online>), które pozwalają na uporządkowanie podstawowej wiedzy z zakresu tematu szkolenia.

Informacje dodatkowe:

- Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.
- Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut. Walidacja i przerwy wliczają się w czas trwania usługi.
- Szkolenie składa się z 50% godzin zajęć praktycznych oraz 50% godzin zajęć teoretycznych szczegółowa plan zajęć znajduje się w harmonogramie.
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności Uczestnicy/ Fakt uczestnictwa zostanie potwierdzony raportem z logowania.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot, z którym pracodawca lub delegowany pracownik korzystający ze wsparcia są powiązani kapitałowo lub osobowo
- Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom,
- Każdy uczestnik otrzyma niezbędne materiały

Oświadczenia:

- Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR
- Usługa nie wynika z obowiązku przeprowadzenia na zajmowanym stanowisku pracy z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy); nie dotyczy

umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills); nie jest tożsama z usługą, która została wcześniej sfinansowana w ramach dofinansowania z innych źródeł.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Przywitanie uczestników + pre test	Krzysztof Stadler	01-10-2025	06:00	06:30	00:30
2 z 26 Psychologia decyzji zakupowych - wykład	Krzysztof Stadler	01-10-2025	06:30	07:30	01:00
3 z 26 Etapy cyklu zakupowego i momenty wpływu sprzedawcy - analiza przedsiębiorstwa	Krzysztof Stadler	01-10-2025	07:30	09:00	01:30
4 z 26 Przerwa	Krzysztof Stadler	01-10-2025	09:00	09:30	00:30
5 z 26 Typologie klientów i ich zachowania zakupowe - prezentacja + warsztat	Krzysztof Stadler	01-10-2025	09:30	11:00	01:30
6 z 26 Motywacje zakupowe, opór i lojalność wobec konkurencji - dyskusja	Krzysztof Stadler	01-10-2025	11:00	12:00	01:00
7 z 26 Przerwa	Krzysztof Stadler	01-10-2025	12:00	12:30	00:30
8 z 26 Identyfikacja potrzeb jawnych i ukrytych - ćwiczenia praktyczne, analiza	Krzysztof Stadler	01-10-2025	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 26 Techniki sprzedaży i budowanie oferty - prezentacja, wykład	Krzysztof Stadler	03-10-2025	06:00	06:30	00:30
10 z 26 Techniki efektywnej sprzedaży na stacji paliw i w usługach transportowych - ćwiczenia	Krzysztof Stadler	03-10-2025	06:30	07:30	01:00
11 z 26 Rozpoznawanie potrzeb klienta i tworzenie dopasowanych ofert - analiza przedsiębiorstwa	Krzysztof Stadler	03-10-2025	07:30	09:00	01:30
12 z 26 Przerwa	Krzysztof Stadler	03-10-2025	09:00	09:30	00:30
13 z 26 Budowanie wartości oferty bez konieczności obniżania ceny - prezentacja + warsztat	Krzysztof Stadler	03-10-2025	09:30	11:00	01:30
14 z 26 Narzędzia wpływu i komunikacji perswazyjnej w procesie sprzedaży - dyskusja + ćwiczenia	Krzysztof Stadler	03-10-2025	11:00	12:00	01:00
15 z 26 Przerwa	Krzysztof Stadler	03-10-2025	12:00	12:30	00:30
16 z 26 Tworzenie przewagi konkurencyjnej opartej na wartości, nie cenie - ćwiczenia praktyczne, burza mózgów	Krzysztof Stadler	03-10-2025	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 26 Taktyki negocjacyjne – jak rozmawiać z trudnym klientem, lojalnym wobec konkurencji- prezentacja, wykład	Krzysztof Stadler	06-10-2025	06:00	06:30	00:30
18 z 26 Budowanie zaufania i relacji długofalowych w B2B i B2C - ćwiczenia	Krzysztof Stadler	06-10-2025	06:30	07:30	01:00
19 z 26 Strategie obrony ceny i reagowanie na presję klienta - analiza przedsiębiorstwa , dyskusja	Krzysztof Stadler	06-10-2025	07:30	09:00	01:30
20 z 26 Przerwa	Krzysztof Stadler	06-10-2025	09:00	09:30	00:30
21 z 26 Case study: rozwój relacji z klientem indywidualnym i biznesowym	Krzysztof Stadler	06-10-2025	09:30	10:00	00:30
22 z 26 "Podsumowanie i wdrożenie rozwiązań"	Krzysztof Stadler	06-10-2025	10:00	11:00	01:00
23 z 26 Trening rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych (symulacje)	Krzysztof Stadler	06-10-2025	11:00	11:30	00:30
24 z 26 Przerwa	Krzysztof Stadler	06-10-2025	11:30	12:00	00:30
25 z 26 Walidacja - wywiad swobodny	-	06-10-2025	12:00	13:00	01:00
26 z 26 Walidacja - test	-	06-10-2025	13:00	13:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 818,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 818,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,93 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,93 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Stadler

Krzysztof Stadler

Interim Manager, ekspert – doradca przedsiębiorstw cywilnych oraz branży zbrojeniowej w projektach CSR – EN-PN ISO 26000:2021, RODO, wdrożeń Ustawy o Sygnalistach, Polityki Antykorupcyjnej oraz przeciwdziałaniu prania pieniędzy i zapobiegania terroryzmowi, Ekspert ds. wdrożeń Dyrektywy CSRD - Corporate Sustainability Reporting Directive, Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2464 z dnia 14 grudnia 2022 r. dotyczącej ujawniania informacji z zakresu ochrony środowiska, polityki społecznej i ładu korporacyjnego (ESG – environmental, social responsibility & corporate governance) oraz raportowania zrównoważonego rozwoju przez przedsiębiorstwa. Autor dziesiątek koncepcji usług rozw. dor. i szkol. w BUR uzyskując dof. z PARP.

Socjolog; Uniwersytet Śląski: 8 lat pracy naukowej i dydaktycznej w charakterze wykładowcy akademickiego specjalizującego się w prowadzeniu praktycznych zajęć warsztatowych z uwzględnieniem metodologii psychologii społecznej oraz socjologii, prowadzenia empirycznych badań opinii publicznej oraz marketingowych metodami ilościowymi a także jakościowymi FGI/IDI, Wykładowca akademicki w projektach: Uniw. Ekonom. w Katowicach, Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu Filia w Chorzowie – obecnie Uniwersytet Merito, Wyższej Szkoły Zarządzania Ochroną Pracy w Katowicach, Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej "Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi"

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Prezentacje w formie elektronicznej PDF.

2. Prezentacje w postaci projekcji na ekranie podczas szkolenia w aplikacji ZOOM.

3. Program szkolenia.

Warunki uczestnictwa

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi.
- Warunkiem uzyskania certyfikatu/zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego/min. 70% punktów z testu online.
- Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Informacje dodatkowe

- Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.
- Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Warunki techniczne

Szkolenia prowadzone będą za pomocą aplikacji „Zoom”.

1. Link aktywacyjny zostanie wysłany na adres email uczestników/przedsiębiorstwa 3 dni robocze przed rozpoczęciem szkolenia: Okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w każdym dniu do godziny po zakończeniu szkolenia.
2. Platforma komunikacyjna - Zoom lub link otwarty w oknie przeglądarki (obsługiwane przeglądarki: Chrome, Safari, Edge, Firefox, Samsung Internet, Opera).
3. Komputer stacjonarny/laptop, kamera wbudowana/na USB, mikrofon, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB, łącze internetowe minimum 10 kb/s, lub smartfon/tablet z systemem Windows Mobile, iOS, Android z kamerą i minimum 1GB pamięci RAM oraz kamerą.
4. Łącze internetowe: prędkość pobierania min 512 kbps.
5. Oświadczenie o ochronie prywatności platformy ZOOM: <https://www.zoom.com/pl/trust/privacy/privacy-statement>.
6. Realizator szkolenia informuje, iż szkolenie będzie rejestrowane wyłącznie na potrzeby weryfikacji i kontroli usługi. Nagranie nie będzie udostępniane ani publikowane żadnym podmiotom zewnętrznym.

Kontakt



Grzegorz Smagacz

E-mail bookinganimalspa@gmail.com

Telefon (+48) 502 292 572