



ŚMIEJKA
AGNIESZKA "GRUPA
KREATYWNA"

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowoczesna Sprzedaż B2B - skuteczny proces sprzedaży

Numer usługi 2025/07/23/182045/2898456

📍 Brenna / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 01.10.2025 do 02.10.2025

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Osoby dorosłe, które chcą podnieść swoje umiejętności i kompetencje w zakresie sprzedaży i obsługi klienta. W szczególności: przedstawiciele handlowi, pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta, pracownicy administracyjni i operacyjni.

W szkoleniu udział mogą wziąć również inne osoby, które chcą aplikować w przyszłości na powyższe stanowiska lub starające się o awans.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

22-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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 przygotowuje do całościowego prowadzenia procesu sprzedaży i obsługi skierowanej do klienta biznesowego. Szkolenie przygotowuje do samodzielnego planowania działań sprzedażowych i samodzielnego wykonywania takich działań jak: prowadzenia rozmów z klientem o charakterze prospectingowym, sprzedażowym i obsługowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje plan działań sprzedażowych w oparciu o specyfikę klienta i produktu.	Tworzy dedykowany plan działania dla każdego etapu procesu sprzedaży	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik identyfikuje i kwalifikuje potencjalnych klientów (prospecting)	Tworzy profil klienta idealnego (awatar klienta)	Analiza dowodów i deklaracji
	Definiuje Unikalną Propozycję Wartości wynikającą z oferowanego produktu	Wywiad swobodny
Uczestnik prowadzi działania prospectingowe	Wybiera odpowiednie kanały dotarcia do klienta	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy skuteczne komunikaty prospectingowe	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową	Diagnostuje potrzeby klientów i dostosowuje ofertę	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy ofertę odpowiadającą na potrzeby klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Operuje językiem korzyści	Prezentacja
	Proaktywnie reaguje na obiekcje zakupowe	Debata swobodna
	Finalizuje sprzedaż i przyjmuje zamówienie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi działania posprzedażowe	Buduje relacje z klientem biznesowym	Analiza dowodów i deklaracji
	Zarządza portfelem klientów o aktywnie rozwija sprzedaż	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik rozwija umiejętności komunikacji interpersonalnej	Uczestniczy w dyskusji podczas szkolenia. Rozwija techniki komunikacyjne podczas swobodnych wypowiedzi	Debata swobodna
Uczestnik docenia istotę samokształcenia się	Wskazuje korzyści płynące z ciągłego podnoszenia swoich kompetencji.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja Rozwoju Lokalnego
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja Rozwoju Lokalnego
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Nie

Program

Moduł 1. Nowoczesna sprzedaż B2B – wprowadzenie do tematu

- Proces zakupowy klienta vs. proces sprzedaży handlowca – etapy i wyzwania
- Trendy zmieniające współczesną sprzedaż B2B

Moduł 2. Prospecting – generowanie okazji sprzedażowych w segmencie B2B

- Typowe błędy sprzedawców na etapie prospectingu – co wywołuje irytację klienta i sprawia, że już od początku nie chce on kontaktu ze sprzedawcą
- Typowe reakcje, blokady i obiekcje klientów na etapie prospectingu – co wywołuje bezradność u sprzedawcy i sprawia, że unika on działań prospectingowych
- „Zimne telefony”, cold mailing, LinkedIn – przegląd strategii generowania leadów

Moduł 3. Rozmowa sprzedażowa - jak rozmawiać z klientem o swoim produkcie

- Etapy rozmowy sprzedażowej – perspektywa klienta i perspektywa handlowca
- Rozmowa sprzedażowa - 8 najczęściej popełnianych błędów
- Rola potrzeb klienta w procesie podejmowania decyzji o zakupie
- Aktywne i uśpione potrzeby zakupowe klienta – czym są, jak je badać, jak wykorzystać je w rozmowie sprzedażowej
- Język korzyści, czyli budowanie poczucia wartości oferowanego rozwiązania
- Budowanie prezentacji handlowej wykorzystującej 4 najsilniejsze motywy zakupowe klienta biznesowego
- Korzyści biznesowe i korzyści osobiste – dwa poziomy sprzedaży w B2B
- Obiekcje zakupowe – powody, które powstrzymują klienta przed decyzją
- Technika finalizacji próbnej – technika prowadzenia rozmowy sprzedażowej po etapie prezentacji oferty
- Finalizacja właściwa (techniki zamykania sprzedaży)
- Follow up czyli ponownie o trudnej sztuce czekania na właściwy moment – dobre praktyki

Moduł 4. Budowanie relacji z klientem biznesowym – dobre praktyki w zakresie lojalizacji klienta

- Dobre praktyki w zakresie lojalizowania klienta – co robić, aby klient pozostał z nami na dłużej
- Dobre praktyki w zakresie rozwijania sprzedaży z obecnym klientem – co zrobić, aby klient zaczął kupować więcej i częściej
- Jak wykorzystać lojalność klienta do poprawy działań prospectingowych
- Działania retencyjne – co robić, gdy klient chce zakończyć współpracę

Moduł 5. Podsumowanie

Moduł 6. Walidacja zewnętrzna

Kwestie organizacyjne

Agenda szkolenia rozpisana jest na 16 godziny dydaktycznych (2 dni x 8 godzin). Szkolenie obejmuje 6 godzin zajęć teoretycznych (wykład, prezentacja z elementami dyskusji) i 10 godzin praktycznych (ćwiczenia, symulacje, analiza przypadków, aktywna praca w grupach).

1 godzina szkolenia to godzina dydaktyczna czyli 45 minut.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Przerwy ustalane będą z uczestnikami.

Walidacja jest wliczana w czas trwania usługi.

Zajęcia prowadzone są w jednej grupie liczącej maksymalnie 30 uczestników. Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych. 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. Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1. Nowoczesna sprzedaż B2B – wprowadzenie do tematu	Andrzej Mika	01-10-2025	10:00	11:30	01:30
2 z 11 Przerwa kawowa	Andrzej Mika	01-10-2025	11:30	11:45	00:15
3 z 11 Moduł 2. Prospecting – generowanie okazji sprzedażowych w segmencie B2B	Andrzej Mika	01-10-2025	11:45	13:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Przerwa obiadowa	Andrzej Mika	01-10-2025	13:15	14:00	00:45
5 z 11 Moduł 3. Rozmowa sprzedażowa - jak rozmawiać z klientem o swoim produkcie	Andrzej Mika	01-10-2025	14:00	16:00	02:00
6 z 11 Moduł 3. Rozmowa sprzedażowa - jak rozmawiać z klientem o swoim produkcie - kontynuacja	Andrzej Mika	02-10-2025	09:00	11:00	02:00
7 z 11 Przerwa kawowa	Andrzej Mika	02-10-2025	11:00	11:15	00:15
8 z 11 Moduł 4. Budowanie relacji z klientem biznesowym – dobre praktyki w zakresie lojalizacji klienta	Andrzej Mika	02-10-2025	11:15	13:00	01:45
9 z 11 Przerwa obiadowa	Andrzej Mika	02-10-2025	13:00	13:45	00:45
10 z 11 Podsumowanie	Andrzej Mika	02-10-2025	13:45	14:30	00:45
11 z 11 Walidacja	-	02-10-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	150,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	150,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	150,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Mika

Jest trenerem sprzedaży z 20 letnim doświadczeniem, który regularnie prowadzi szkolenia od 2005 roku do chwili obecnej. Specjalizuje się w następujących tematach: zarządzanie procesem sprzedaży, sprzedaż i obsługa klienta, komunikacja i zarządzanie emocjami w kontakcie z klientem. Prowadził szkolenia m.in dla: Bank Millennium, Media Saturn Holding Group, Farmacol, Amber – Glass, UPC Polska, Petring, SURMA SYSTEMS, KLIMAT i wielu innych firm.

Z wykształcenia jest „Socjologiem Komunikacji” oraz „Psychologiem Zarządzania”. Posiada certyfikację z takich narzędzi psychometrycznych jak „Extended DISC”, „ILM 72 Zintegrowany Model Przywództwa” i „MTQ48 Odporność psychiczna”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają komplet materiałów szkoleniowych, w tym prezentację multimedialną, zestaw ćwiczeń praktycznych oraz skrypt zawierający kluczowe techniki sprzedażowe i narzędzia do planowania działań handlowych.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Warunki uczestnictwa

Osoby pełnoletnie zamieszkałe i pracujące na terenie całej Polski

Informacje dodatkowe

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”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 516 129 149 lub mailem biuro@szkoleniadowfinansowane.com.pl przed zapisem na usługę!

Adres

ul. Wyzwolenia 40

43-438 Brenna

woj. śląskie

Hotel Kotarz

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Śmiejka

E-mail biuro@szkoleniadowfinansowane.com.pl

Telefon (+48) 516 129 149