



Szkolenie: Skuteczne domykanie sprzedaży

Numer usługi 2025/07/29/132672/2910374

885,60 PLN brutto

720,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

APM GRUPA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

661 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.08.2025 do 26.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zajmujących się sprzedażą bezpośrednią, telefoniczną lub konsultacyjną, które odpowiadają za domykanie transakcji, prowadzenie negocjacji z klientami oraz finalizowanie decyzji zakupowych. Uczestnikami mogą być zarówno początkujący handlowcy, jak i doświadczeni sprzedawcy, którzy chcą zwiększyć skuteczność swoich działań na etapie zamykania sprzedaży. Szkolenie jest szczególnie rekomendowane dla pracowników działów sprzedaży B2B i B2C, konsultantów handlowych, przedstawicieli medycznych, doradców klienta, key account managerów oraz właścicieli małych firm prowadzących sprzedaż usług i produktów.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

25-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy warsztatów nabydą umiejętności skutecznego rozwiązywania konfliktów oraz prowadzenia negocjacji w trudnych sytuacjach. Nauczą się tworzyć strategie sprzedażowe i budować długotrwałe relacje z klientami, a także radzić sobie z presją, obiekcjami i stresem, zwiększając efektywność swoich działań zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza Zna etapy procesu decyzyjnego klienta i momenty sprzyjające domykaniu sprzedaży Rozróżnia najczęstsze obiekcje zakupowe i potrafi je zaklasyfikować Zna techniki domykania sprzedaży i zasady ich stosowania w różnych sytuacjach Wie, jak odczytywać sygnały zakupowe klienta w rozmowie sprzedażowej Zna metody wzmacniania decyzji zakupowej i budowania długofalowej relacji	– Poprawnie wskazuje etapy procesu decyzyjnego w pytaniach testowych – Odróżnia techniki domykania i przyporządkowuje je do odpowiednich sytuacji – Rozpoznaje typowe obiekcje i opisuje adekwatne reakcje – Prawidłowo identyfikuje sygnały zakupowe na podstawie opisów sytuacyjnych – Wskazuje zasady budowania relacji po dokonaniu zakupu	Test teoretyczny
Umiejętności Stosuje wybrane techniki domykania sprzedaży adekwatnie do zachowań klienta Rozpoznaje sygnały gotowości do zakupu i potrafi na nie zareagować Radzi sobie z obiekcjami klienta – potrafi odpowiednio zareagować i utrzymać relację Podsumowuje rozmowę sprzedażową w sposób wspierający decyzję klienta Dobiera styl domykania do typu klienta i specyfiki oferty	– Prezentuje przebieg rozmowy handlowej z użyciem techniki domykania – Analizuje sytuację, w której rozpoznał i odpowiedział na sygnał gotowości – Przedstawia przykład skutecznego poradenia sobie z obiekcją klienta – Dokumentuje sposób, w jaki przeprowadził podsumowanie rozmowy – Opisuje sytuację, w której dostosował język i styl sprzedaży do rozmówcy	Analiza dowodów i deklaracji Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne Wykazuje pewność siebie i opanowanie w końcowej fazie rozmowy handlowej Działa etycznie i z szacunkiem do decyzji klienta – nie wywiera nadmiernej presji Buduje relację opartą na zaufaniu, również w sytuacjach odmowy zakupu Utrzymuje koncentrację na potrzebach klienta, nie tylko na zamknięciu transakcji Rozwija refleksyjność – potrafi ocenić własne działania i wyciągać wnioski na przyszłość	– W teście rozpoznaje postawy nieetyczne i wskazuje właściwe reakcje – Analizuje sytuację, w której utrzymał relację mimo braku sprzedaży – Przedstawia przykład działania opartego na zaufaniu i uczciwości – Wskazuje sposób, w jaki zachował równowagę między skutecznością a empatią – Dokumentuje proces autorefleksji i wyciągania wniosków z doświadczeń sprzedażowych	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji

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

Test teoretyczny początkowy

1. Psychologia decyzji zakupowych i istota zamykania sprzedaży

- Omówienie momentu podejmowania decyzji przez klienta
- Znaczenie „ostatnich minut” rozmowy handlowej
- Rola emocji i potrzeby domknięcia w zachowaniu klienta

- Różnice między klientem zdecydowanym a wahającym się

2. Sekwencja zamykania: planowanie i moment decyzji

- Tworzenie scenariuszy zamykania
- Czas i tempo rozmowy jako narzędzia wywierania wpływu
- Techniki presupozycji i prowadzenia rozmowy „w kierunku zgody”
- Jak sprawić, by klient nie wycofał się w ostatniej chwili

3. Cena jako element finalizacji

- Właściwe umiejscowienie ceny w rozmowie
- Wprowadzenie ceny poprzez kontrast i redukcję wrażliwości
- Alternatywne metody: plasterkowanie, kotwiczenie, technika „drzwiami w twarz”
- Mówienie o cenie językiem korzyści i prostym językiem

4. Zarzuty i obiekcje – jak sobie z nimi radzić?

- Typowe i nietypowe obiekcje – ich źródła i natura
- Techniki: parafraza, pytania precyzujące, technika zgody warunkowej
- Jak rozpoznać prawdziwą obiekcję od wymówki
- Co robić, gdy klient „wie lepiej” i „zna się lepiej”

5. Negocjacje w końcówce rozmowy

- BATNA, punkt oporu i dolna granica
- Zasady skutecznego ustępowania bez utraty wartości oferty
- Jak ustępować nie ceną, ale dodatkowymi warunkami
- Techniki obrony przed żądaniem rabatu

6. Finalizacja bez zniżki – inne niż cenowe techniki domykania

- Alternatywy, pytania zamknięte i pytania z wyboru
- Podsumowanie korzyści jako technika finalizacji
- Budowanie „poczucia straty” – jak pokazać koszt odroczenia decyzji
- Domykanie w stylu klienta – kiedy pozwolić, by klient „sam zdecydował”

7. Dopasowanie stylu zamykania do typu klienta

- Typologie klientów: analityk, dominujący, emocjonalny, sceptyk
- Dobór języka, tempa rozmowy i argumentacji
- Jak zbudować zaufanie w ostatniej fazie rozmowy
- Sygnały, że klient potrzebuje innego podejścia

8. Relacje po sprzedaży i reakcja na niepowodzenie

- Co robić po zamknięciu: follow-up, budowanie lojalności
- Jak reagować na wycofanie się klienta po domknięciu
- Rozmowa w przypadku reklamacji lub niezadowolenia
- Budowanie długofalowej relacji z klientem – od transakcji do współpracy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Test z wiedzy początkowej	-	26-08-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 13 Rozdział 1	Janusz Ślęzak	26-08-2025	09:15	09:45	00:30
3 z 13 Rozdział 2	Janusz Ślęzak	26-08-2025	09:45	10:15	00:30
4 z 13 Przerwa	Janusz Ślęzak	26-08-2025	10:15	10:30	00:15
5 z 13 Rozdział 3	Janusz Ślęzak	26-08-2025	10:30	11:15	00:45
6 z 13 Rozdział 4	Janusz Ślęzak	26-08-2025	11:15	12:00	00:45
7 z 13 Przerwa	Janusz Ślęzak	26-08-2025	12:00	12:15	00:15
8 z 13 Rozdział 5	Janusz Ślęzak	26-08-2025	12:15	13:00	00:45
9 z 13 Rozdział 6	Janusz Ślęzak	26-08-2025	13:00	13:45	00:45
10 z 13 Przerwa	Janusz Ślęzak	26-08-2025	13:45	14:00	00:15
11 z 13 Rozdział 7	Janusz Ślęzak	26-08-2025	14:00	14:45	00:45
12 z 13 Rozdział 8	Janusz Ślęzak	26-08-2025	14:45	15:15	00:30
13 z 13 Test z wiedzy końcowej	-	26-08-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	885,60 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Janusz Ślęzak

20 lat doświadczenia. Wiele zrealizowanych projektów . Zarządzanie, sprzedaż, negocjacje, leadership, zarządzanie czasem, zarządzanie ryzykiem. Wieloletnie doświadczenie jako coach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe zgodne z opisem zagadnień omawianych podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia zostanie przeprowadzony test z wiedzy teoretycznej na początku i końcu każdego segmentu szkolenia.

W razie potrzeb uczestników zaplanowane w harmonogramie przerwy mogą ulec przesunięciu w czasie.

Szkolenie potrwa 8 godzin dydaktycznych

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 81

02-001 Warszawa

woj. mazowieckie

Szkolenie odbędzie się w budynku orco tower

Kontakt



Kamil Hermanowski

E-mail kamil.hermanowski@apmedukacja.pl

Telefon (+48) 518 394 440