Możliwość dofinansowania

PATRINO SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

4,9 / 5

652 oceny

SPIN i profil skutecznego PH dla zaawansowanych. Szkolenie stacjonarne.

Numer usługi 2025/07/30/121919/2912027

3 040,00 PLN brutto
3 040,00 PLN netto
190,00 PLN brutto/h
190,00 PLN netto/h

Radom / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
16 h
13.10.2025 do 14.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią przedstawiciele handlowi (PH) z branży farmaceutycznej i weterynaryjnej, odpowiedzialni za budowanie relacji z lekarzami i realizację celów sprzedażowych, którzy chcą podnieść skuteczność rozmów sprzedażowych i rozwijać kompetencje w zakresie sprzedaży konsultacyjnej opartej na modelu SPIN.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2025
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

Celem usługi jest rozwinięcie zaawansowanych kompetencji przedstawicieli handlowych w zakresie prowadzenia profesjonalnych rozmów z lekarzami weterynarii, z wykorzystaniem pełnego modelu SPIN. Uczestnicy pogłębią

umiejętność zadawania pytań implikacyjnych oraz typu potrzeba-korzyść, nauczą się logicznie łączyć wszystkie elementy modelu SPIN w strukturę efektywnej rozmowy oraz rozpoznawać właściwy moment na przedstawienie oferty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dokonuje autorefleksji na temat własnych działań i wdrażania technik SPIN w praktyce.	Uczestnik przedstawia pisemne lub ustne podsumowanie zadania wdrożeniowego, wskazuje sukcesy i trudności.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikują kluczowe cechy i kompetencje skutecznego PH.	Uczestnik opracowuje swój indywidualny plan rozwoju (Personal Development Plan) na podstawie autooceny kompetencji.	Test teoretyczny
Uczestnik poprawnie formułuje pytania implikacyjne i potrzeba-korzyść w modelu spin.	Uczestnik samodzielnie opracowuje zestaw pytań implikacyjnych i need-payoff dla wybranego produktu lub problemu lekarza.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje właściwy moment na przedstawienie oferty w rozmowie handlowej.	Uczestnik wskazuje wypowiedzi lekarzy, które sygnalizują gotowość do wysłuchania oferty i umiejętnie wykorzystuje je w symulacji.	Test teoretyczny
Uczestnicy stosuje pełny model SPIN w logicznej strukturze rozmowy z lekarzem.	Uczestnik przeprowadza całą rozmowę handlową w oparciu o SPIN – od otwarcia po zamknięcie i rekomendację.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dostosowywuje swój styl rozmowy do sytuacji i typu lekarza.	Uczestnik elastycznie modyfikuje styl komunikacji w zależności od scenariusza symulacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przyjmuje i stosuje konstruktywny feedback w celu udoskonalenia własnej komunikacji sprzedażowej.	Uczestnik wdraża uwagi z informacji zwrotnej po scenkach i poprawia sposób prowadzenia rozmowy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnicy charkteryzuje techniki reagowania na obiekcje lekarzy i reaguje etycznie, merytorycznie i empatycznie.	Uczestnik stosuje techniki typu parafraza, feel-felt-found, zadawanie pytań pogłębiających w odpowiedzi na obiekcje.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Szkolenie w głównej mierze oparte jest na ćwiczeniach indywidualnych, grupowych (w grupach 5-cio osobowych), dyskusji grupowej, grach symulacyjnych, prezentacji przykładów, mini wykładach.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych.

Uczestnicy otrzymają materiały autorskie, opracowane przez wykładowców-praktyków.

Dzień 1

CZYNNIKI SUKCESU PH I SPRZEDAŻ KONSULTACYJNA SPIN W PRAKTYCE

1. **Refleksja z doświadczeń między sesjami**
   - Omówienie zadań wdrożeniowych po pierwszym szkoleniu
   - Dzielenie się sukcesami i trudnościami
   - Udzielanie odpowiedzi, doprecyzowanie wątpliwości, analiza realnych sytuacji
2. **Czynniki sukcesu skutecznego i efektywnego PH**
   - Identyfikacja kluczowych kompetencji i postaw:
   - a) Wiedza merytoryczna
   - b) Budowanie relacji
   - c) Orientacja na potrzeby klienta
   - d) Planowanie i organizacja pracy
   - e) Konsekwencja i systematyczność
   - f) Empatia i etyka zawodowa
   - g) Odporność na stres i motywacja
   - Autoocena i stworzenie Personal Development Plan (PDP)
3. **Model SPIN – pytania Implikacyjne i Potrzeby-Korzyść**
   - Odświeżenie pytań sytuacyjnych i problemowych
   - Nauka formułowania:
   - a) Pytań implikacyjnych
   - b) Pytań typu potrzeba-korzyść (need-payoff)
4. **Ćwiczenia praktyczne**
   - Opracowanie własnych zestawów pytań na podstawie case studies z branży weterynaryjnej
   - Praca w grupach – trening rozmów z lekarzami
   - Informacja zwrotna od trenera
5. **Łączenie elementów SPIN w całość rozmowy**
   - Nauka logicznej struktury rozmowy:
   - sytuacja → problem → konsekwencje → potrzeba rozwiązania
6. **Moment przejścia do prezentacji produktu**
   - Jak rozpoznać właściwy moment na przedstawienie oferty
   - Znaki sygnałowe od lekarza
7. **Ćwiczenie końcowe dnia 1**

- Quiz wiedzy o modelu SPIN (rywalizacja zespołowa)
- Scenki modelowe z użyciem pełnego modelu SPIN
- Informacja zwrotna i przygotowanie do dnia 2

Dzień 2

SYMULACJE WIZYT Z WYKORZYSTANIEM SPIN; DOSKONALENIE I PODSUMOWANIE

1. **Kompleksowe symulacje wizyty handlowej**
   - Pełne rozmowy z lekarzem z zastosowaniem modelu SPIN
   - Scenariusze oparte na rzeczywistych sytuacjach z pracy PH
2. **Role-play w zespołach**
   - Podział na role: PH, lekarz, obserwator
   - Realizacja wizyty od otwarcia do zamknięcia rozmowy
3. **Rozbudowane feedbacki po każdej symulacji**
   - Informacja zwrotna od trenera i grupy
   - Analiza mocnych stron i obszarów do rozwoju
   - Uwzględnienie elementów negocjacyjnych i reagowania na potrzeby lekarza
4. **Podsumowanie i walidacja szkolenia**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 INTRO	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	08:00	08:15	00:15
2 z 18 Refleksja z doświadczeń między sesjami.	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	08:15	09:15	01:00
3 z 18 Czynniki sukcesu skutecznego i efektywnego PH	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	09:15	10:15	01:00
4 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	10:15	10:25	00:10
5 z 18 Autoocena kompetencji, Personal Development Plan	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	10:25	11:45	01:20
6 z 18 Model SPIN – pytania implikacyjne i potrzeba-korzyść	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	11:45	13:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 18 Przerwa obiadowa	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 18 Ćwiczenia praktyczne – tworzenie i testowanie pytań	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	13:30	14:45	01:15
9 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	14:45	14:55	00:10
10 z 18 Łączenie elementów SPIN, rozpoznanie momentu prezentacji oferty	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	14:55	15:30	00:35
11 z 18 Podsumowanie dnia szkoleniowego	dr Paweł Pawłowski	13-10-2025	15:30	16:00	00:30
12 z 18 Kompleksowe symulacje wizyty handlowej	dr Paweł Pawłowski	14-10-2025	08:00	10:00	02:00
13 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	14-10-2025	10:00	10:10	00:10
14 z 18 Role-play w zespołach	dr Paweł Pawłowski	14-10-2025	10:10	12:30	02:20
15 z 18 Przerwa obiadowa	dr Paweł Pawłowski	14-10-2025	12:30	13:00	00:30
16 z 18 Rozbudowane feedbacki po każdej symulacji	Paulina Brojek	14-10-2025	13:00	15:00	02:00
17 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	14-10-2025	15:00	15:15	00:15
18 z 18 Walidacja efektów uczenia się	Paulina Brojek	14-10-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

1 z 2

dr Paweł Pawłowski

30 lat praktyki biznesowej i doświadczenie managerskiego, które zdobywał pracując dla dużych korporacji: AchieveGlobal, Mercuri International Poland, Harvard Business Review, ICAN Institute, Sandler Training International, House of Skills.
Ceniony ekspert w dziedzinie Psychologii Biznesu. Poprzez działania doradczo – szkoleniowe wspiera klientów w zwiększaniu efektywności sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i zarządzania. Zajmuje się definiowaniem potrzeb szkoleniowych, przygotowywaniem i realizacją projektów szkoleniowych. Pracując dla wielu firm związanych z branżą szkoleniowo – doradczą, poprowadził ponad 1750 dni szkoleniowych i coachingowych, dedykowanych, praktycznie, wszystkim sektorom biznesu, ze szczególnym uwypukleniem firm farmaceutycznych, banków, firm ubezpieczeniowych oraz przedsiębiorstw produkcyjnych. Szczególnie mocno doświadczony w obszarze Executive Coaching oraz w prowadzeniu warsztatów z szeroko rozumianego zakresu zarządzania siłami sprzedaży.

2 z 2

Paulina Brojek

Socjolożka, trenerka i doświadczona liderka projektów rozwojowych. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego, specjalizacja: ekspert społeczno-obyczajowy. Certyfikowany Trener STSO Akademii SET. Od lat skutecznie łączy wiedzę akademicką z praktyką w biznesie. Jako Prezes Zarządu nadzoruje projektami edukacyjnymi i i doradczymi, koncentrując się na realnych potrzebach klientów i odbiorców.

Ukończyła liczne szkolenia z zakresu zarządzania projektami unijnymi, relacji z klientem oraz nowoczesnych form komunikacji. W pracy trenerskiej ceni rzetelność, zaangażowanie i aktywny kontakt z uczestnikami. Jej szkolenia to połączenie wiedzy, inspiracji i praktyki.

Z zamiłowania obserwatorka zmian społecznych, pasjonatka literatury, muzyki i podróży. Jej

interdyscyplinarne podejście i profesjonalizm przekładają się na wysoką skuteczność prowadzonych działań edukacyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Informacje dodatkowe

Metodyka szkolenia: Szkolenie w głównej mierze oparte jest na mini wykładach, prezentacji przykładów, dyskusji grupowej, które odbywają się pomiędzy blokami teoretycznymi.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych 1h= 60min

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydane zostanie uczestnikowi z min. 80% obecnością.

Adres

ul. Czarna 25/27
26-600 Radom
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Magdalena Besaraba

E-mail magdalena.besaraba@patrino.pl
Telefon (+48) 797 454 584