

**Szkolenie: Konsultant ds. sprzedaży**

Numer usługi 2025/08/19/12176/2946608

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

**ŁĘTOWSKI
CONSULTING**Szkolenia,
Doradztwo, Rozwój
Mateusz Łętowski

★★★★★ 4,8 / 5

1 253 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 17.10.2025 do 19.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób chcących się rozwijać w obszarze sprzedaży B2B i B2C, a także do pracowników działów obsługi klienta i marketingu, którzy chcą rozwijać kompetencje sprzedażowe, negocjacyjne i doradcze oraz efektywnie wykorzystywać nowoczesne narzędzia cyfrowe w procesie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	10-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	32
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 prowadzi do nabycia wiedzy i umiejętności niezbędnych do profesjonalnego prowadzenia procesu sprzedażowego – od pozyskania klienta, poprzez analizę jego potrzeb, prezentację i negocjacje, aż po finalizację

transakcji i budowanie długotrwałych relacji – z wykorzystaniem etyki, nowoczesnych narzędzi cyfrowych oraz skutecznych technik komunikacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik określa rolę i odpowiedzialność konsultanta ds. sprzedaży	Uczestnik wskazuje zadania konsultanta i przedstawia ich znaczenie w procesie sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prezentuje postawę etyczną i transparentną w kontaktach z klientem	Uczestnik opisuje przykłady zachowań zgodnych z etyką i omawia ich wpływ na zaufanie klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przedstawia etapy procesu sprzedaży w prawidłowej kolejności	Uczestnik dopasowuje poszczególne etapy do opisanych sytuacji handlowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje pytania otwarte i pogłębiające w rozmowie z klientem	Uczestnik prowadzi symulowaną rozmowę, zadając adekwatne pytania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija relacje z klientem w oparciu o zasady partnerstwa i lojalności	Uczestnik opisuje sposoby utrzymywania kontaktu po sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik konstruuje prezentację oferty w języku korzyści i storytellingu	Uczestnik przygotowuje krótką prezentację handlową opartą na USP i historii	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki zamykania sprzedaży i odpowiada na obiekcje klienta	Uczestnik wybiera odpowiednią technikę finalizacji i reaguje na obiekcje w symulacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi negocjacje z wykorzystaniem różnych stylów i strategii	Uczestnik odgrywa scenariusz negocjacyjny, unikając typowych błędów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wprowadza dane do CRM i przygotowuje raport sprzedażowy	Uczestnik wykonuje zadanie w systemie CRM (planowanie kontaktów, generowanie raportu)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje prezentację dopasowaną do różnych typów klientów	Uczestnik przedstawia ofertę dla klienta indywidualnego, instytucjonalnego i korporacyjnego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wskazuje kluczowe elementy umowy sprzedaży i zasady ochrony danych	Uczestnik analizuje dokument i wyjaśnia obowiązki sprzedawcy wobec klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik sporządza dokumentację sprzedażową zgodnie z wymaganiami formalnymi	Uczestnik przygotowuje poprawnie ofertę, zamówienie i fakturę	Obserwacja w warunkach symulowanych

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	ŁĘTOWSKI CONSULTING Szkolenia, Doradztwo, Rozwój Mateusz Łętowski
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży

1. Zadania i odpowiedzialność konsultanta w procesie sprzedażowym.
2. Konsultant jako doradca biznesowy, a nie tylko sprzedawca.
3. Profesjonalna postawa – etyka, transparentność i budowanie zaufania.
4. Wizerunek i komunikacja jako element sprzedaży.

Moduł 2 – Proces sprzedaży i budowanie relacji

1. Kompleksowy model procesu sprzedaży (prospecting, kwalifikacja, prezentacja, finalizacja, follow-up).
2. Techniki pozyskiwania klientów (B2B, B2C, online, networking).
3. Analiza potrzeb klienta i sztuka zadawania pytań otwartych i pogłębiających.
4. Budowanie relacji opartych na partnerstwie i lojalności.
5. Follow-up i utrzymanie kontaktu z klientem po sprzedaży.

Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji

1. Metody prezentacji wartości oferty (USP, value selling, storytelling).
2. Techniki zamykania sprzedaży (m.in. „alternative choice”, „assumptive close”).
3. Identyfikowanie i obalanie obiekcji klienta.
4. Psychologia decyzji zakupowych i wpływ emocji na wybory klientów.
5. Negocjacje – style, strategie i typowe błędy w negocjacjach.
6. Symulacje negocjacyjne i trening rozmów sprzedażowych.
7. Rola języka perswazji i aktywnego słuchania w sprzedaży.

Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta

1. CRM w sprzedaży – wprowadzanie danych, raportowanie, planowanie kontaktów.
2. Automatyzacja procesów sprzedażowych (sekwencje mailowe, automatyczne przypomnienia).
3. Narzędzia do tworzenia ofert i wycen (Word, Excel, dedykowane platformy).
4. Analityka sprzedaży – monitorowanie KPI (liczba leadów, konwersje, cykl sprzedaży).
5. Integracja CRM z narzędziami marketingowymi (newsletter, kampanie online).
6. Wykorzystanie LinkedIn, social selling i narzędzi do prospectingu online.
7. Praktyczne ćwiczenia – obsługa prostego systemu CRM.

Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług

1. Zasady skutecznej prezentacji handlowej – struktura i język korzyści.
2. Prezentacje dla różnych typów klientów (indywidualni, instytucje, korporacje).
3. Storytelling w sprzedaży – jak opowieść wzmacnia ofertę.
4. Umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych.
5. Narzędzia do prezentacji (PowerPoint, Canva, Prezi, narzędzia online).
6. Prezentacje zdalne – wideokonferencje i webinary jako kanał sprzedażowy.
7. Ćwiczenia – symulacje prezentacji i feedback.

Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży

1. Podstawowe elementy umowy sprzedaży i ofert handlowych.
2. Zasady odpowiedzialności sprzedawcy wobec klienta (rękojmia, gwarancja).
3. RODO i ochrona danych osobowych w procesie sprzedaży.
4. Podstawy prawa konsumenckiego i różnice w sprzedaży B2B vs B2C.
5. Dokumentowanie procesu sprzedaży – oferty, zamówienia, faktury.
6. Etyka i compliance w sprzedaży.

Moduł 7 – Podsumowanie

1. Powtórzenie i utrwalenie kluczowych zagadnień.
2. Post-test wiedzy

Walidacja

Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia tj. 19.10.2025 r. godzina 17:00-18:00. Certyfikacja przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji tj. SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa

Szkolenie prowadzone w formie zajęć teoretyczno-praktycznych, tzn. Szkolenie w formie zajęć teoretyczno-praktycznych łączy przekazywanie wiedzy teoretycznej z praktycznym jej zastosowaniem.

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba.

Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.

Szkolenie odbędzie się poprzez platformę MS Teams.

Egzamin po szkoleniu potwierdza zdobycie kwalifikacji.

Szkolenie trwa 32 godz. dydaktyczne

Podczas szkolenia odbędzie się:

- 12 godz. 45 minut zajęć teoretycznych
- 10 godz. zajęć praktycznych
- 9 przerw po 15 minut - 1,15 godz.
- 1 godzina walidacji

Powyższy wykaz wskazany w godzinach zegarowych zgodnie z harmonogramem.

Nazwa kwalifikacji: Konsultant ds. sprzedaży

Podczas szkolenia zostaną przeprowadzone pre-testy oraz post-testy wiedzy.

Uczestnicy innych projektów również mogą brać udział w tym szkoleniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu. Pre-test	Anna Hrynyszyn	17-10-2025	17:00	18:45	01:45
2 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	17-10-2025	18:45	19:00	00:15
3 z 22 Moduł 2 – Proces sprzedaży i budowanie relacji. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	17-10-2025	19:00	21:00	02:00
4 z 22 Moduł 2 – Proces sprzedaży i budowanie relacji. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	08:00	09:45	01:45
5 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 22 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	10:00	11:45	01:45
7 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	11:45	12:00	00:15
8 z 22 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	12:00	13:45	01:45
9 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	13:45	14:00	00:15
10 z 22 Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	14:00	15:45	01:45
11 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 22 Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	18-10-2025	16:00	18:00	02:00
13 z 22 Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	08:00	09:45	01:45
14 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	09:45	10:00	00:15
15 z 22 Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	10:00	11:45	01:45
16 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 22 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	12:00	13:45	01:45
18 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	13:45	14:00	00:15
19 z 22 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	14:00	15:45	01:45
20 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	15:45	16:00	00:15
21 z 22 Moduł 7 – Podsumowanie. Zajęcia teoretyczno-praktyczne. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu. Post-test.	Anna Hrynyszyn	19-10-2025	16:00	17:00	01:00
22 z 22 Walidacja.	-	19-10-2025	17:00	18:00	01:00

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	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Hrynyszyn

Pani Anna to doświadczony trener i coach ACSTH z ponad 12-letnim doświadczeniem w pracy z różnymi grupami klientów, w tym korporacjami, sektorem publicznym oraz akademickim. To, co wyróżnia Panią Annę to nie tylko bogate doświadczenie praktyczne, ale także jej pasja i zaangażowanie w to, co robi. Nie tylko uczy, ale również sama ciągle się rozwija. Pani Anna aktywnie uczestniczy w szkoleniach zawodowych, takich jak „Dialog motywujący”, „Trening umiejętności społecznych” czy „Nowoczesne metody rekrutacji”. Ukończyła studia wyższe oraz certyfikacje jako Coach, Trener Biznesu i Doradca Zawodowy, co stanowi solidną podstawę dla jej profesjonalnej pracy. Od 5 lat prowadzi szkolenia z zakresu pisania wniosków unijnych. Od 12.2023 specjalizuje się również w szkoleniach dotyczących zielonej i cyfrowej gospodarki - ponad 500 godzin przeprowadzonych szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera, prezentacja, skrypty szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Dla uczestników z dofinansowaniem min. 70% kwoty szkolenia - stawka „zw” – „§ 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

Warunki techniczne

iOS: iOS 11

Windows: Windows 10 kompilacja 14393

Android: Android OS 5.0

Funkcje sieci Web. Najnowsza wersja przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox

Komputer Mac: MacOS 10.13

Połączenie internetowe: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

- dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie).

- dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).

Okres ważności linku: Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

Szkolenie prowadzone na platformie MS TEAMS

Kontakt



Justyna Hebda

E-mail justahebda@gmail.com

Telefon (+48) 518 178 151