



Aneta Protaziuk

★★★★★ 4,9 / 5

209 ocen

**Efektywny Handlowiec – sprzedaż,
negocjacje, relacje z klientem**

Numer usługi 2025/08/20/125370/2949399

📍 Wrzawy / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 17.11.2025 do 25.11.2025

4 920,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa szkolenia obejmuje:

- Liderów odpowiedzialnych za planowanie i wdrażanie strategii sprzedażowych, którzy zarządzają zespołami sprzedażowymi oraz monitorują efektywność działań handlowych.
- Profesjonalistów zajmujących się budowaniem i utrzymaniem długoterminowych relacji biznesowych, dla których kluczowe jest efektywne wykorzystanie narzędzi CRM oraz technik negocjacyjnych.
- Ekspertów odpowiedzialnych za zarządzanie procesami posprzedażowymi, podnoszenie satysfakcji klientów oraz wdrażanie procedur rozwiązywania problemów.
- Pracowników operacyjnych, którzy bezpośrednio realizują sprzedaż produktów, wymagających aktualizacji kompetencji w zakresie nowoczesnych narzędzi analitycznych i personalizacji oferty.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

16-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania, prowadzenia i doskonalenia działań sprzedażowych oraz negocjacyjnych poprzez rozwój kompetencji komunikacyjnych, umiejętności budowania relacji z klientem, stosowania technik sprzedaży i negocjacji, a także radzenia sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje kluczowe mechanizmy decyzyjne klienta w procesie zakupu.	Opisuje, jakie czynniki wpływają na decyzje klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Klasyfikuje style negocjacyjne i ich charakterystyczne cechy.	Określa właściwe cechy dla poszczególnych stylów negocjacyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wymienia etapy struktury rozmowy sprzedażowej.	Porządkuje etapy rozmowy zgodnie z ich prawidłową kolejnością.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje potrzeby klienta na podstawie dostępnych informacji.	Wskazuje najważniejsze potrzeby wynikające z opisu sytuacji klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera technikę negocjacyjną do określonej sytuacji biznesowej.	Uzasadnia wybór techniki odpowiedniej do przedstawionego scenariusza.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje argumenty sprzedażowe dostosowane do profilu klienta.	Tworzy przykłady argumentów odpowiadające charakterystyce klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje właściwe sposoby reagowania na konflikt z klientem.	Wybiera działania, które ograniczają eskalację konfliktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Określa zasady budowania relacji typu „win-win”.	Wskazuje przykłady zachowań wspierających partnerską współpracę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dostosowuje styl komunikacji do określonego typu klienta.	Dobiera sposób komunikacji odpowiadający cechom 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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania, prowadzenia i doskonalenia działań sprzedażowych oraz negocjacyjnych poprzez rozwój kompetencji komunikacyjnych, umiejętności budowania relacji z klientem, stosowania technik sprzedaży i negocjacji, a także radzenia sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych.

Grupa docelowa szkolenia obejmuje:

- Liderów odpowiedzialnych za planowanie i wdrażanie strategii sprzedażowych, którzy zarządzają zespołami sprzedażowymi oraz monitorują efektywność działań handlowych.
- Profesjonalistów zajmujących się budowaniem i utrzymaniem długoterminowych relacji biznesowych, dla których kluczowe jest efektywne wykorzystanie narzędzi CRM oraz technik negocjacyjnych.
- Ekspertów odpowiedzialnych za zarządzanie procesami posprzedażowymi, podnoszenie satysfakcji klientów oraz wdrażanie procedur rozwiązywania problemów.
- Pracowników operacyjnych, którzy bezpośrednio realizują sprzedaż produktów, wymagających aktualizacji kompetencji w zakresie nowoczesnych narzędzi analitycznych i personalizacji oferty.

Moduł 1. Rola i profil współczesnego handlowca

- Zmieniające się wymagania rynku wobec sprzedawcy.
- Handlowiec jako doradca i partner klienta.
- Autodiagnoza – analiza własnych kompetencji i stylu działania.

Moduł 2. Psychologia sprzedaży w praktyce

- Proces decyzyjny klienta – emocje i racjonalne argumenty.
- Najczęstsze błędy w sprzedaży i ich konsekwencje.
- Motywacja sprzedawcy jako czynnik sukcesu.

Moduł 3. Standardy obsługi klienta

- Poziomy obsługi – jak je dobrać do branży i klienta.
- Oczekiwania klienta a realne możliwości firmy.
- Długofalowa współpraca – jak wyróżnić się na tle konkurencji.

Moduł 4. Komunikacja w sprzedaży

- Typologia klientów i style komunikacyjne.
- Budowanie autorytetu i personal branding.
- Transparentność, asertywność i logika w rozmowie sprzedażowej.

Moduł 5. Skuteczne spotkania sprzedażowe

- Etapy spotkania handlowego – przygotowanie, realizacja, podsumowanie.
- Zasady efektywnej prezentacji produktu i oferty.
- Prowadzenie rozmowy z klientem – pytania otwarte i zamknięte.

Moduł 6. Przygotowanie do negocjacji

- Definiowanie celu negocjacji i oczekiwań klienta.
- Określanie ram negocjacyjnych (miejsce, czas, zakres).
- Tworzenie oferty wstępnej – znaczenie pierwszego kroku.

Moduł 7. Style negocjacyjne

- Negocjacje oparte na rywalizacji vs współpracy.
- Identyfikacja stylu klienta w trakcie rozmowy.
- Dobór własnej strategii do sytuacji.

Moduł 8. Prezentacja stanowisk negocjacyjnych

- Formułowanie stanowiska i argumentów.
- Analiza punktów spornych i obszarów porozumienia.
- Tworzenie alternatyw – scenariusze negocjacyjne.

Moduł 9. Techniki negocjacyjne

- BATNA i WATNA – przygotowanie opcji alternatywnych.
- Metody wywierania wpływu – szanse i zagrożenia.
- Obrona przed manipulacją w negocjacjach.

Moduł 10. Strategie negocjacyjne w praktyce

- Rodzaje negocjacji – konfrontacja, współpraca, wycofanie.
- Projektowanie procesu negocjacji – model „choinka”.
- Analiza przypadków trudnych negocjacji.

Moduł 11. Techniki sprzedaży

- Modele sprzedaży – ekspercka, emocjonalna, doradcza.
- Struktura rozmowy sprzedażowej – od otwarcia do zobowiązania.
- Argumenty sprzedażowe – jak je budować i prezentować.

Moduł 12. Praca z obiekcjami klienta

- Typowe „pułapki” klientów i sposoby reakcji.
- Potyczki w procesie sprzedaży – jak je wygrywać.
- Asertywność w obliczu presji na cenę.

Moduł 13. Cykl rozwoju współpracy z klientem

- Etapy relacji – od pierwszego kontaktu do stabilnej współpracy.
- Zaufanie vs rutyna – zagrożenia i szanse.
- Jak utrzymywać długofalowe relacje.

Moduł 14. Modele współpracy z klientem

- Relacje zależne i niezależne – które są korzystniejsze.
- Wdrażanie nowych narzędzi we współpracy.
- Poziomy rozwój relacji i dopasowywanie strategii.

Moduł 15. Sytuacje trudne w sprzedaży

- Konflikt a zła komunikacja – jak je rozróżniać.
- Reagowanie na trudne zachowania klienta.
- Studium przypadku – rozwiązywanie problemów w praktyce.

Moduł 16. Zarządzanie konfliktem

- Style rozwiązywania konfliktów i ich skuteczność.
- Jak zapobiegać eskalacji konfliktu.
- Priorytety i strategię w zarządzaniu trudnymi sytuacjami.

Walidacja efektów

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat o ukończeniu usługi.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć **oraz pozytywny wynik z formy walidacji w postaci testu teoretycznego**

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 60 minut

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności

Walidacja wlicza się w czas trwania usługi

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i **odpowiednio wydłuża zajęcia**. Przerwy nie są wpisane w harmonogram szkolenia i nie stanowią kosztów kwalifikowalnych.

Szkolenie zawiera 10h teorii i 22h praktyki

Warunki organizacyjne:

Nowoczesny sprzęt audiowizualny,

Ergonomiczne wyposażenie sali: Dostęp do stołów ustawionych w układzie sprzyjającym pracy zespołowej oraz wygodnych krzeseł zapewniających komfort podczas dłuższych sesji.

W sali szkoleniowej będą dostępne długopisy, ołówki, notatniki oraz flipcharty. Flipcharty z zestawami markerów zostaną przeznaczone do wspólnej pracy grupowej, co ułatwi wizualizację pomysłów, tworzenie notatek w czasie rzeczywistym oraz angażowanie uczestników w praktyczne ćwiczenia.

Materiały szkoleniowe zostaną dostarczone zarówno w wersji papierowej, jak i cyfrowej, a na sali będą dostępne przybory piśmiennicze oraz flipcharty do wspólnej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Rola i profil współczesnego handlowca	Radosław Protaziuk	17-11-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 17 Psychologia sprzedaży w praktyce	Radosław Protaziuk	17-11-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 17 Standardy obsługi klienta	Radosław Protaziuk	17-11-2025	13:00	15:00	02:00
4 z 17 Komunikacja w sprzedaży	Radosław Protaziuk	17-11-2025	15:00	17:00	02:00
5 z 17 Skuteczne spotkania sprzedażowe	Radosław Protaziuk	18-11-2025	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 17 Przygotowanie do negocjacji	Radosław Protaziuk	18-11-2025	11:00	13:00	02:00
7 z 17 Style negocjacyjne	Radosław Protaziuk	18-11-2025	13:00	15:00	02:00
8 z 17 Prezentacja stanowisk negocjacyjnych	Radosław Protaziuk	18-11-2025	15:00	17:00	02:00
9 z 17 Techniki negocjacyjne	Radosław Protaziuk	24-11-2025	09:00	11:00	02:00
10 z 17 Strategie negocjacyjne w praktyce	Radosław Protaziuk	24-11-2025	11:00	13:00	02:00
11 z 17 Techniki sprzedaży	Radosław Protaziuk	24-11-2025	13:00	15:00	02:00
12 z 17 Praca z obiekcjami klienta	Radosław Protaziuk	24-11-2025	15:00	17:00	02:00
13 z 17 Cykl rozwoju współpracy z klientem	Radosław Protaziuk	25-11-2025	09:00	11:00	02:00
14 z 17 Modele współpracy z klientem	Radosław Protaziuk	25-11-2025	11:00	13:00	02:00
15 z 17 Sytuacje trudne w sprzedaży	Radosław Protaziuk	25-11-2025	13:00	15:00	02:00
16 z 17 Zarządzanie konfliktem	Radosław Protaziuk	25-11-2025	15:00	16:30	01:30
17 z 17 Walidacja	-	25-11-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Protaziuk

Konsultant Progress Project pełni rolę interim managera, mentora oraz eksperta w dziedzinie zarządzania i komunikacji. Prowadzi doradztwo strategiczne w zakresie budowania i zarządzania zespołem, skutecznie wdrażając nowoczesne metody pracy. Aktywnie zarządza procesami sprzedażowymi oraz trade marketingiem, wykorzystując swoje 18-letnie doświadczenie. Prowadzi warsztaty, które rozwijają umiejętności transparentnej komunikacji, zarządzania zespołem oraz standaryzacji procesów sprzedażowych. Jako mentor, pracuje bezpośrednio z managerami, implementując oczekiwane kompetencje oraz mierzalny wzrost jakości działań. Przekazuje wartości, które inspirować uczestników szkoleń, doradztw i coachingów do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań. Od 2010 roku pełni funkcję lidera i trenera wewnętrznego w dużej firmie produkcyjnej, a od 2011 roku wspiera KAM/KAS poprzez szkolenia i mentoring. Od 2013 roku rozwija się jako trener i doradca biznesu, integrując teoretyczną wiedzę z praktycznymi narzędziami. Absolwent zarządzania i marketingu z Wyższej Szkoły Managerskiej SiG w Warszawie, uzupełnia swoje kompetencje studiami z zakresu psychologii przedsiębiorczości i zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Adres

Wrzawy 22

39-432 Wrzawy

woj. podkarpackie

Kontakt



Radosław Protaziuk

E-mail r.protaziuk@pwpc.pl

Telefon (+48) 695 669 077