



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

358 ocen

Szkolenie - PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻY B2B I PREZENTACJA OFERTY

Numer usługi 2025/08/21/159753/2952169

📍 Warszawa / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.11.2025 do 25.11.2025

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Szkolenie adresowane jest do wszystkich osób, których praca polega na sprzedaży produktów/usług oraz obsłudze Klienta, którzy mają potrzebę osiągnięcia wyższych wyników sprzedażowych.

Szkolenie polecane jest osobom będącym zarówno w bezpośrednim jak i telefonicznym kontakcie z klientem, pracownikom działów obsługi klienta, osobom odpowiedzialnym za obsługę procesu reklamacyjnego; wszystkim, którzy w swojej pracy kontaktują się z klientami, dbając o długofalowe relacje i budując dobry wizerunek firmy.

Grupa docelowa usługi

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

18-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do wykonywania zawodu przedstawiciela handlowego, specjalisty ds. sprzedaży, specjalisty ds. obsługi Klienta, doradcy Klienta i innych zawodów związanych ze sprzedażą i obsługą Klienta. Usługa przygotowuje uczestników do wdrożenia skutecznej i efektywnej sprzedaży w firmie poprzez wypracowanie długofalowych relacji z klientami oraz zastosowanie odpowiednich technik sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje kluczowe pojęcia związane z procesami sprzedażowymi i obsługą klienta.	posługuje się językiem korzyści, zna techniki radzenia sobie z obiekcjami klienta	Test teoretyczny
Stosuje skuteczne metody przygotowania i prowadzenia spotkań handlowych	ma wiedzę jak wygląda profesjonalne spotkanie handlowe, zna techniki negocjacyjne	Test teoretyczny
Buduje pozytywne relacje z klientami oparte na wzajemnym zaufaniu	zna zasady dialogu z klientem oraz aktywnego słuchania i badania potrzeb	Test teoretyczny

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

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ 1

PRETEST

MODUŁ 1 :

SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY

- Znaczenie skutecznego prezentowania ofert w procesie sprzedaży
- Zrozumienie potrzeb klienta
- Zadawanie skutecznych pytań i identyfikacja potrzeb klienta
- Analiza kontrahenta i dostosowanie prezentacji do specyficznych wymagań
- Jak przekładać cechy produktu/usługi na korzyści dla klienta
- Techniki prezentacji oparte na wartościach dla klienta

MODUŁ 2 :

SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI

- Relacja handlowa – szczegółowa analiza tego czym jest relacja i na czym się opiera.
- Do czego służy nam w sprzedaży dobra relacja z klientem?
- Jak przełożyć relacje na efektywność finalizacji lub do sprzedaży?
- Cel rozmowy handlowej.

MODUŁ 3 :

DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA

- Systemowe koncepcje diagnozy klientów – krytyczna analiza, dobór najlepszych elementów
- Narzędzia diagnozy potrzeb klienta
- Docieranie do poziomu interesów klienta
- Analiza i rozpoznanie grupy decyzyjnej
- Warsztat – wypracowanie potencjalnych wartości dla klientów (poziom Interesów)
- Trening diagnozy wartości zakupowych klienta i grupy decyzyjnej w organizacji klienta

MODUŁ 4 :

ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW

- Obiekcje faktyczne i unikowe
- Presja cenowa- jak ja rozegrać
- "Targowisko" - Obiekcje cenowe, gry klientów, roszczenia
- Osobowość klienta vs typy obiekcji
- Scenka diagnostyczna na forum – praca w wybranymi obiekcjami

DZIEŃ 2

MODUŁ 1 :

NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać

- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji
- Argumentacja
- Dobór odpowiedniej strategii negocjacyjnej w rozmowach

MODUŁ 2 :

ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI

- Różnice między cross-sellingiem a up-sellingiem
- Techniki Cross-sellingu- Kiedy proponować produkty dodatkowe, aby zwiększyć wartość koszyka?
- Techniki Up-sellingu- Jak skutecznie proponować droższe produkty lub usługi?
- Umiejętnie opakuj swoją cenę
- Analiza przewagi konkurencyjnej
- Wypracowanie narzędzi do działań cross-sellingowych i up-sellingowych.

MODUŁ 3 :

FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej

- Przeparowanie założeń do skutecznej finalizacji sprzedaży
- Potencjalne powody trudności w finalizacji sprzedaży – analiza
- System naczyń połączonych – czyli skuteczność zamknięcia sprzedaży a etap diagnozy i prezentacji
- wartości dla klienta
- Technik domykania sprzedaży – prezentacja, przykłady branżowe
- Wybór technik finalizacji do pracy w treningu
- Trening finalizacji sprzedaży dla klienta/grupy decyzyjnej

MODUŁ 4 :

Aktywny trening sprzedażowy

Uczestnicy szkolenia wielokrotnie trenują rozmowy z klientami na poszczególnych etapach procesu

sprzedaży, na bazie wypracowanych w trakcie warsztatów modeli i narzędzi

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test online	-	24-11-2025	09:00	09:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY	Adam Górecki	24-11-2025	09:10	10:30	01:20
3 z 16 Przerwa	Adam Górecki	24-11-2025	10:30	10:40	00:10
4 z 16 SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI	Adam Górecki	24-11-2025	10:40	12:55	02:15
5 z 16 Przerwa	Adam Górecki	24-11-2025	12:55	13:20	00:25
6 z 16 DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA Artur	Adam Górecki	24-11-2025	13:20	15:35	02:15
7 z 16 PRZERWA	Adam Górecki	24-11-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 16 ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW	Adam Górecki	24-11-2025	15:45	17:15	01:30
9 z 16 NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać	Adam Górecki	25-11-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Adam Górecki	25-11-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 16 ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI	Adam Górecki	25-11-2025	10:40	12:55	02:15
12 z 16 Przerwa	Adam Górecki	25-11-2025	12:55	13:20	00:25
13 z 16 FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej	Adam Górecki	25-11-2025	13:20	15:35	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Przerwa	Adam Górecki	25-11-2025	15:35	15:45	00:10
15 z 16 Aktywny trening sprzedażowy	Adam Górecki	25-11-2025	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	25-11-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Górecki

Posiada 30-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń krajowych i zagranicznych.

Pracował w dwóch największych na świecie firmach w swoich branżach (IKEA, Electrolux).

Był wice szefem firm, ds. sprzedaży, w Yawal i Final w ramach projektu interim management. Był dyrektorem sprzedaży krajowej w: Amica Wronki, Electrolux Poland (reprezentował firmę odnośnie marek Electrolux, AEG, Zanussi), Merloni Indesit Polska (Ariston). Pracował w Leroy Merlin oraz był szefem sprzedaży w IKEA w Polsce.

Zarządzał działami sprzedaży liczącymi kilkadziesiąt osób oraz był odpowiedzialny za kilkusetmilionowe budżety sprzedaży.

Z prowadzonych przez niego szkoleń skorzystało już ponad 21 500 osób, w czasie ponad 3100 dni szkoleniowych.

Specjalizacja trenerska:
sprzedaż detaliczna i hurtowa oraz
obsługa klienta, B2C, B2B,
komunikacja interpersonalna
zarządzanie zespołami,
przywództwo,
negocjacje,
zarządzanie zmianą, wprowadzanie
i komunikacja strategii,
prowadzenie szkoleń, spotkań -
wystąpień,
organizacja pracy i czasu,
priorytetyzacja,
coaching menedżerski i On the Job
Training, mentoring,
work-life balance – integration, rozwój osobisty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej, teczek, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z e-bookiem tematycznym.

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 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 (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Adres

ul. Geologiczna 4
02-246 Warszawa
woj. mazowieckie

Hotel Arche Geologiczna

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145