

**TECHNIKI SPRZEDAŻY - SZKOLENIE
OTWARTE ONLINE**

Numer usługi 2025/08/29/10522/2970252

848,70 PLN brutto
690,00 PLN netto
169,74 PLN brutto/h
138,00 PLN netto/h

"KREATOR" SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★☆ 4,2 / 5

47 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 5 h

📅 24.11.2025 do 24.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Handlowcy, sprzedawcy
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	17-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	5
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

Umiejętność utrzymywania i pozyskiwania klientów oraz sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Porządkuje i uzupełnia wiedzę na temat najskuteczniejszych technik sprzedaży	- stosuje metody pozyskiwania nowych klientów - buduje dobre pierwsze wrażenie w kontakcie z klientami - przeprowadza rozmowę handlową wykorzystując pomocne schematy i techniki - atrakcyjnie prezentuje swoją firmę i jej ofertę - skutecznie nakłania klienta do podjęcia decyzji oraz pokonuje jego opór - przekonuje klienta do swoich propozycji cenowych - radzi sobie z wątpliwościami i obiekcjami klienta	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Podniesienie poziomu sprzedaży.

Efekt usługi

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Imienny Certyfikat

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 oparte jest o bogaty wybór zaawansowanych technik sprzedaży oraz wywierania wpływu.

- **Jak pozyskiwać nowych klientów?**

Znaczenie Twojej aktywności w sprzedaży

Metody pozyskiwania nowych klientów

Dlaczego Ci odmawiają?

Najlepsze sposoby reagowania na odmowę

Jak inicjować rozmowę i spotkanie z potencjalnym klientem, aby się wyróżnić?

Jak budować dobre pierwsze wrażenie?

Pokonywanie sekretariatu i docieranie do decydenta

A co jeśli klient współpracuje z konkurencją?

- **Skuteczna rozmowa handlowa**

Wzorcowa rozmowa handlowa - pomocny schemat i techniki

Metody kierowania rozmową handlową

Zbieranie informacji o potrzebach klienta i przełożenie tego na techniki sprzedaży

Strategie kupowania - potrzeby i wartości Twojego klienta a Twoja prezentacja

Tylko nie nudź! - atrakcyjna prezentacja Twojej firmy i oferty - najlepsze wzorce

- **Narzędzia sprzedaży i techniki wpływu**

Najlepsze techniki przekonywania

Jak zachęcić do kupna?

Jak nakłonić klienta do podjęcia decyzji oraz pokonać jego opór?

Jak odpowiadać na trudne pytania i zastrzeżenia?

Techniki wpływu na decyzje klienta

- **Praca z ceną**

Złoty środek na podanie ceny

Przekonywanie klienta do swojej propozycji cenowych

Jak nie dać rabatu?

Jak przyznać rabat klientowi?

- **Jak zamknąć sprzedaż?**

Co powinieneś zrobić wcześniej, aby klient przekonał się do Twojej oferty?

Jak nakłonić klienta do podjęcia decyzji?

Kiedy i jak? Wybór pomocnych technik

- **Sytuacje trudne w sprzedaży**

Obiekcje i wątpliwości klienta – sposoby radzenia sobie z trudnymi pytaniami

Techniki obrony ceny, rabatu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Szkolenie	Karolina Kowalska-Dziubek	24-11-2025	09:00	14:45	05:45
2 z 2 Walidacja	-	24-11-2025	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	848,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,74 PLN
Koszt osobogodziny netto	138,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karolina Kowalska-Dziubek

Od wielu lat z pasją i ogromnym zaangażowaniem wykonuje zawód trenera biznesu. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, telemarketingu, obsługi klienta i windykacji. Prowadzi także treningi dla menedżerów oraz dotyczące rozwoju umiejętności osobistych.

Ma duże doświadczenie w rekrutacji i w rozwoju zawodowym pracowników (m.in. projektowanie i prowadzenie sesji Assessment Centre i Development Centre dla działów handlowych).

Przez dziesięć lat była zawodowo związana z sektorem bankowym, gdzie zajmowała się sprzedażą,

obsługą klienta, windykacjami oraz zarządzała zespołem sprzedażowym i trenerskim.

Ukończyła Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku Bankowość, Ubezpieczenia i Finanse Publiczne oraz studia podyplomowe na kierunku Zarządzanie Personalem w Warszawskiej Wyższej Szkole Zarządzania Personalem.

Zrealizowała szkolenia m.in. dla firm: SPYROSOFT SOLUTIONS, LAPP KABEL, BIMS PLUS, HYDROSOLAR, ONNINEN, ELMONTER OŚWIETLENIE, SCHRACK TECHNIK POLSKA, FORSEE POWER, ENDRESS+HAUSER, HALFEN PRODUKCJA, AIRPOL, KAPPAHL® POLSKA, LINCOLN ELECTRIC BESTER, VANTORO, KK ELECTRONIC POLSKA, TOŁPA, WEBER-HYDRAULIKA, GLOBALLOGIC, MILLENNIUM BANK, LUKAS BANK SA, CITIBANK.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają bogate materiały szkoleniowe w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

Dokonanie przedpłaty na podstawie przesłanej FV pro forma.

Informacje dodatkowe

Cena obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia przez trenera w ciągu 6 godzin zegarowych. Ostatnie 15 minut jest przeznaczone na walidację,
- bogate materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się na platformie ZOOM.

Uczestnik szkolenia zobowiązany jest do włączenia kamery oraz mikrofonu. Przy jednym stanowisku komputerowym może siedzieć tylko jedna osoba.

Szkolenie trwa 5 godzin zegarowych, w tym ostatnie 15 min jest przeznaczone na przeprowadzenie walidacji.

Kontakt



Sandra Kokocińska

E-mail info@kreator-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 533 507