



Nawigator

Doradztwo

Gospodarcze

Sławomir Kośmicki

★★★★★ 4,6 / 5

489 ocen

Szkolenie- Sprzedaż skuteczna i relacyjna

Numer usługi 2025/09/01/7120/2976590

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 06.10.2025 do 15.12.2025

5 904,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników zajmujących się sprzedażą lub obsługą klienta, w tym osób dorosłych, które biorą udział w szkoleniu z własnej inicjatywy. Uczestnicy powinni mieć chęć rozwoju kompetencji w zakresie komunikacji z klientem, negocjacji, identyfikacji potrzeb oraz prowadzenia pełnego procesu sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	05-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
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

Usługa „Sprzedaż skuteczna i relacyjna – szkolenie” przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży, w tym do: identyfikacji potrzeb klienta, przygotowania i prezentacji oferty, stosowania technik negocjacji i

domykania sprzedaży, budowania trwałych relacji z klientem oraz planowania działań sprzedażowych zgodnie z potrzebami klienta i standardami organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje rolę handlowca i etapy procesu sprzedaży.	Uczestnik wymienia i charakteryzuje etapy procesu sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań w rozmowie z klientem.	Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową z klientem, wykorzystując aktywne słuchanie i adekwatne pytania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje relacje i zaufanie z klientem poprzez komunikację werbalną i niewerbalną.	Uczestnik stosuje techniki komunikacji w krótkiej symulowanej rozmowie z klientem, reagując na sygnały niewerbalne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta i formułuje odpowiednie pytania.	Uczestnik analizuje scenariusz klienta i przygotowuje pytania umożliwiające określenie potrzeb.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje ofertę dopasowaną do potrzeb klienta.	Uczestnik tworzy propozycję sprzedażową w oparciu o zidentyfikowane potrzeby klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki domykania sprzedaży i odpowiadania na obiekcje klienta.	Uczestnik przeprowadza rozmowę z klientem, wykorzystując techniki domykania i argumentując w odpowiedzi na obiekcje.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi negocjacje sprzedażowe i proponuje działania cross-sellingowe.	Uczestnik negocjuje warunki sprzedaży w scenariuszu symulowanym i wskazuje możliwości sprzedaży dodatkowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przeprowadza kompletny proces sprzedaży i analizuje swoje mocne strony oraz obszary do poprawy.	Uczestnik realizuje pełną symulowaną rozmowę sprzedażową i wypełnia krótką autoewaluację, wskazując mocne strony i obszary do poprawy.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 „Sprzedaż skuteczna i relacyjna” rozwija kompetencje niezbędne do prowadzenia pełnego procesu sprzedaży, w tym identyfikacji potrzeb klienta, przygotowania i prezentacji oferty, negocjacji warunków oraz domykania sprzedaży. Uczestnicy uczą się także efektywnej komunikacji, budowania trwałych relacji z klientami oraz reagowania w trudnych sytuacjach sprzedażowych.

Dzień 1

- Rola handlowca w procesie sprzedaży
- Podstawowe modele sprzedaży (B2B, B2C)
- Etapy procesu sprzedaży

Dzień 2

- Aktywne słuchanie i zadawanie pytań
- Komunikacja werbalna i niewerbalna
- Budowanie relacji i zaufania z klientem

Dzień 3

- Techniki identyfikacji potrzeb klienta
- Tworzenie wartościowej oferty dopasowanej do klienta
- Argumentacja i prezentacja produktu/usługi

Dzień 4

- Techniki domykania sprzedaży
- Radzenie sobie z obiekcjami klienta
- Podstawy negocjacji sprzedażowych

Dzień 5

- Budowanie długotrwałych relacji z klientem
- Sprzedaż powtarzalna i cross-selling
- Obsługa klienta po sprzedaży

Dzień 6

- Analiza przypadków sprzedaży (case studies)
- Symulacja pełnego procesu sprzedaży (od poznania potrzeb po domknięcie)
- Walidacja

Szkolenie prowadzone w godzinach dydaktycznych. Przerwy nie są wliczone w czas szkolenia.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej

Proces walidacji efektów uczenia się: Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie obserwacji w warunkach symulowanych. Podczas Walidacji trener poprowadzi symulacje praktycznych zadań, które pozwolą ocenić osiągnięcie wszystkich zaplanowanych efektów uczenia się przez uczestników szkolenia.

Na podstawie wyników przeprowadzonych symulacji podczas Walidacji walidator sporządzi szczegółowy raport, który potwierdzi osiągnięcie założonych efektów uczenia się przez uczestników.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Rola handlowca w procesie sprzedaży	Małgorzata Kośmicka	06-10-2025	16:00	17:00	01:00
2 z 18 Podstawowe modele sprzedaży (B2B, B2C)	Małgorzata Kośmicka	06-10-2025	17:00	18:00	01:00
3 z 18 Etapy procesu sprzedaży	Małgorzata Kośmicka	06-10-2025	18:00	19:00	01:00
4 z 18 Aktywne słuchanie i zadawanie pytań	Małgorzata Kośmicka	20-10-2025	16:00	17:00	01:00
5 z 18 Komunikacja werbalna i niewerbalna	Małgorzata Kośmicka	20-10-2025	17:00	18:00	01:00
6 z 18 Budowanie relacji i zaufania z klientem	Małgorzata Kośmicka	20-10-2025	18:00	19:00	01:00
7 z 18 Techniki identyfikacji potrzeb klienta	Małgorzata Kośmicka	03-11-2025	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 18 Tworzenie wartościowej oferty dopasowanej do klienta	Małgorzata Kośmicka	03-11-2025	17:00	18:00	01:00
9 z 18 Argumentacja i prezentacja produktu/usługi	Małgorzata Kośmicka	03-11-2025	18:00	19:00	01:00
10 z 18 Techniki domykania sprzedaży	Małgorzata Kośmicka	17-11-2025	16:00	17:00	01:00
11 z 18 Radzenie sobie z obiekcjami klienta	Małgorzata Kośmicka	17-11-2025	17:00	18:00	01:00
12 z 18 Podstawy negocjacji sprzedażowych	Małgorzata Kośmicka	17-11-2025	18:00	19:00	01:00
13 z 18 Budowanie długotrwałych relacji z klientem	Małgorzata Kośmicka	01-12-2025	16:00	17:00	01:00
14 z 18 Sprzedaż powtarzalna i cross-selling	Małgorzata Kośmicka	01-12-2025	17:00	18:00	01:00
15 z 18 Obsługa klienta po sprzedaży	Małgorzata Kośmicka	01-12-2025	18:00	19:00	01:00
16 z 18 Analiza przypadków sprzedaży (case studies)	Małgorzata Kośmicka	15-12-2025	16:00	17:00	01:00
17 z 18 Symulacja pełnego procesu sprzedaży (od poznania potrzeb po domknięcie)	Małgorzata Kośmicka	15-12-2025	17:00	18:30	01:30
18 z 18 Walidacja	Małgorzata Kośmicka	15-12-2025	18:30	19:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 904,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Kośmicka

Trener z doświadczeniem w sprzedaży i zarządzaniu sprzedażą
Dr nauk ekonomicznych z praktyką od 2003 roku jako trener i konsultant w zakresie zarządzania i sprzedaży, wcześniej wieloletnia praktyka w przedsiębiorstwach handlowych i produkcyjnohandlowych w sprzedaży i zarządzaniu. Trener, doradca, coach. Zajmuje się przygotowywaniem programów oraz prowadzeniem szkoleń dla kadry zarządzającej oraz handlowej. Wykorzystując swoje doświadczenie w praktyce biznesowej, doradza menedżerom jak zarządzać swoim zespołem i rozwiązywać problemy, opracowuje i pomaga we wdrożeniu programów nastawionych na poprawę efektywności sprzedaży. Współpracuje zarówno z przedsiębiorstwami jak i uczelniami wyższymi, urzędami oraz ngo. Akredytacja PARP w szeregu projektów szkoleniowych i doradczych. Członek Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Kadrami, Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu oraz ASTD.
Dr nauk ekonomicznych. Absolwentka Politechniki Poznańskiej Wydział Budownictwa Lądowego, Studiów Podyplomowych z Marketingu na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, MBA Akademii Ekonomicznej w Poznaniu i Georgia State University w Atlancie, studiów doktoranckich na Wydziale Zarządzania Akademii Ekonomicznej. Ukończyła V edycję Letniej Szkoły Trenerów, Mistrzowską Szkołę Trenerów oraz Szkołę Coachingu Moderadora.
Prowadzi kurs Skuteczny Sprzedawca przez 14 poprzednich edycji (od 2008 roku). Posiada wymagane doświadczenie w zakresie prowadzonej usługi, uzyskane nie wcześniej niż 5 lat wstecz.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dla uczestników szkolenia przygotowane zostaną:

Materiały szkoleniowe dla uczestników

Warunki uczestnictwa

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej zostanie potwierdzony na podstawie raportu z logowań uczestników w systemie szkoleniowym udostępnionym przez organizatora.

Warunkiem otrzymania certyfikatu jest pozytywny wynik walidacji efektów uczenia się w formie obserwacji w warunkach symulowanych przeprowadzonej podczas Walidacji.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionej formie walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat o ukończeniu usług.

Informacje dodatkowe

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Usługodawca nie jest podmiotem jednocześnie korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom

Usługa nie jest świadczona przez podmiot, z którym pracodawca lub delegowany pracownik korzystający ze wsparcia są powiązani kapitałowo lub osobowo

Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo

Usługa nie wynika z obowiązku przeprowadzenia szkoleń na zajmowanym stanowisku pracy wynikających z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy)

Warunki techniczne

Minimalne wymagania sprzętowe:

1. Windows:

- **System operacyjny:** Windows 10/11, Windows 8.1, Windows Server 2019, Windows Server 2016, Windows Server 2012 R2.
- **Procesor CPU:** 1 procesor wirtualny z procesorem 1 GHz lub szybszym.
- **Pamięć RAM:** Minimum 1024 MB.
- **Dysk twardy:** Minimum 100 MB.
- **Wersja .NET Framework:** 4.6.1 lub nowsza 1.

2. Komputery w chmurze:

- **Procesor CPU:** Co najmniej 2 procesory wirtualne z procesorem co najmniej 1,6 GHz lub szybszym 1.

3. Jeśli korzystasz z aplikacji Microsoft Teams na urządzeniach mobilnych, oto dodatkowe informacje:

• Telefony i tablety z systemem Android:

- Aplikacja Microsoft Teams (bezpłatna) współpracuje z urządzeniami z systemem Android, używając ostatnich czterech głównych wersji systemu operacyjnego.

• Telefony iPhone, tablety iPad i odtwarzacze iPod:

- Aplikacja Microsoft Teams (bezpłatna) współdziała z urządzeniami przy użyciu dwóch ostatnich głównych wersji systemu iOS.

Wymagania dotyczącego parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik:

- Przepustowość łącza co najmniej 5 Mb/s (megabitów na sekundę)

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów:

- Przeglądarka internetowa MS Edge; Google Chrome, Opera,
- Zalecane jest zainstalowanie aplikacji MS Teams

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line:

- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line wynosi 60 dni.

Kontakt



Lidia Walczak

E-mail l.walczak@navigator.com.pl

Telefon (+48) 796 021 533