



Forum Media Polska
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,0 / 5

1 ocena

Jak krok po kroku zbudować i uszczelnić proces sprzedaży – od pierwszego kontaktu do zamknięcia

Numer usługi 2025/09/03/22983/2982443

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 24.10.2025 do 24.10.2025

1 966,77 PLN brutto

1 599,00 PLN netto

327,80 PLN brutto/h

266,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Szkolenie „**Jak krok po kroku zbudować i uszczelnić proces sprzedaży – od pierwszego kontaktu do zamknięcia**” przeznaczone jest dla osób odpowiedzialnych za wyniki sprzedaży, które chcą uporządkować, standaryzować i skutecznie rozwijać proces sprzedaży w swojej organizacji, aby zwiększyć przewidywalność przychodów i rentowność zespołu.

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

- Dyrektorzy i managerowie sprzedaży
- Liderzy i kierownicy zespołów sprzedażowych
- Właściciele i prezesi firm B2B
- Specjaliści ds. rozwoju sprzedaży i strategii handlowych
- Osoby odpowiedzialne za wdrażanie procesów i narzędzi sprzedażowych

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

40

Data zakończenia rekrutacji

23-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

6

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia zdobędzie praktyczną wiedzę oraz narzędzia do zaprojektowania i wdrożenia kompletnego procesu sprzedaży – od strategii i segmentacji klientów, przez projektowanie ścieżki zakupowej, po standaryzację działań i monitorowanie efektywności. Szkolenie pozwoli zbudować przewidywalny, mierzalny i skalowalny system sprzedaży, który zwiększy skuteczność zespołu i rentowność transakcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje aktualne trendy w sprzedaży B2B i potrafi dopasować strategię do zmian rynkowych	Identyfikuje kluczowe zmiany w preferencjach zakupowych klientów i wskazuje sposoby reagowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje Buyer Persony i segmentuje klientów według kryteriów strategicznych	Tworzy profil idealnego klienta i dokonuje segmentacji bazy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje proces sprzedaży w oparciu o ścieżkę zakupową klienta	Mapuje etapy procesu zakupowego i przypisuje do nich działania sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyłania i standaryzuje kluczowe czynności w procesie sprzedaży	Określa standardy wykonania działań oraz wskaźniki KPI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wdrożyć system monitorowania i egzekwowania procesu sprzedaży	Dobiera narzędzia monitorowania, ustala harmonogram przeglądów i metody coachingu	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?

Program

MODUŁ 1

Strategia sprzedaży i jej wpływ na procesy sprzedaży

- **Zmiany w sprzedaży B2B.** Jak zmieniają się preferencje zakupowe klientów. Jak reagować na zmiany.
- **Definiowanie Buyer Persony.** Definiujemy kto jest a kto nie jest klientem Twojej firmy oraz mówimy o wpływie Buyer Persony na proces sprzedaży.
- **Segmentacja klientów.** Czym jest i dlaczego warto segmentować klientów. Na podstawie kryteriów segmentujemy klientów Twojej firmy.
- **Proces zakupowy klienta B2B** jako fundament dobrego procesu sprzedaży. Projektujemy podstawowe kroki Twojej Buyer Persony w procesie zakupowym.

MODUŁ 2

Projektowanie skutecznego procesu sprzedaży

- **Największe błędy w projektowaniu procesu sprzedaży.** Przechodzimy przez najczęstsze błędy i pułapki w budowaniu procesu sprzedaży, które mogą sabotować skuteczność działań.
- **Na co warto zwracać uwagę projektując procesy sprzedaży.** Najlepsze praktyki budowania procesu sprzedaży, w tym implementacja podejścia "how can I help".
- **Najlepsze praktyki budowania procesu sprzedaży.** Ćwiczymy praktycznie budowanie procesu sprzedaży (etapy procesu i czynności w procesie sprzedaży).
- **Rola sprzedawcy w prowadzonych procesach sprzedaży.** Co robi, czego nie robi nowoczesny sprzedawca? Omówimy kompetencje, jakie powinien rozwijać, a także zachowania, których powinien unikać.

MODUŁ 3

Wdrażanie i doskonalenie procesu sprzedaży

- **Kluczowe czynności w procesie sprzedaży.** Wyłaniamy kluczowe czynności w przygotowanym procesie sprzedaży. Po co warto wyłaniać kluczowe czynności?
- **Standaryzacja kluczowych czynności w procesie sprzedaży.** Jak zadbać o to, by kluczowe czynności w procesie były wykonywane właściwie?
- **Najlepsze praktyki w monitorowaniu procesu sprzedaży.** Przygotowujemy kluczowe KPIs ilościowe i efektywnościowe w procesie sprzedaży.
- **Rola Managera w egzekwowaniu czynności w procesie.** Omówimy obowiązki i kompetencje managera sprzedaży w codziennym nadzorze procesu, m.in.: wsparcie zespołu, regularna kontrola, coaching oraz motywowanie pracowników do przestrzegania ustalonych standardów i ciągłego rozwoju.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Część 1 – Strategia sprzedaży i jej wpływ na procesy sprzedaży	Arkadiusz Chłudziński	24-10-2025	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 przerwa	-	24-10-2025	11:30	11:45	00:15
3 z 6 Część 2 – Projektowanie skutecznego procesu sprzedaży	Arkadiusz Chludziński	24-10-2025	11:45	13:15	01:30
4 z 6 przerwa	-	24-10-2025	13:15	13:30	00:15
5 z 6 Część 3 – Wdrażanie i doskonalenie procesu sprzedaży	Arkadiusz Chludziński	24-10-2025	13:30	15:00	01:30
6 z 6 walidacja	-	24-10-2025	15:00	15:30	00:30

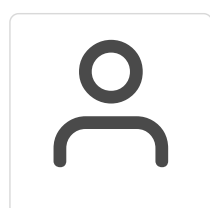
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 966,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 599,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	327,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	266,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arkadiusz Chludziński

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu działań sprzedażowych. Pracował w takich firmach jak Orange Polska, Deloitte, PwC, Sandler Training Polska. Obecnie Founder i CEO w Sales Excellence Boutique. Arkadiusz łączy wiedzę praktyczną, zdobytą na polu działań sprzedażowych z wiedzą naukową. Naczelny pogromca bezrefleksyjnego i chaotycznego podejścia do prowadzenia działań sprzedażowych. Sprzedawca nawrócony na marketing. Wielokrotnie nagradzany prelegent

na deskach takich scen jak Sales Angels, czy Puls Biznesu. Pracuje z takimi klientami jak ING, Allegro, Saint Gobain, Netguru, JLL.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzyma:

- certyfikat uczestnictwa w szkoleniu,
- prezentację w formie elektronicznej obejmującą omówione w trakcie szkolenia zagadnienia,
- materiały szkoleniowe przewidziane dla szkolenia.

Powyższe materiały zostaną udostępnione uczestnikowi na Koncie Klienta najpóźniej w ciągu 10 dni od daty szkolenia.

Do realizacji szkoleń online korzystamy z platformy Clickmeeting.

Warunki uczestnictwa

- Uczestnik zgłaszając się na nasze szkolenia poprzez Bazę Usług Rozwojowych, akceptuje jednocześnie Ogólne warunki świadczenia usług szkoleniowych Forum Media Polska Sp. z o.o.
- Pełna treść obowiązujących warunków uczestnictwa jest dostępna tutaj: <https://e-forum.pl/warunki-swiadczenia-uslug-szkoleniowych>.
- Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie Bazy Usług Rozwojowych, a następnie o **dokonanie zgłoszenia na stronie Centrum Kompetencji** w celu zawarcia umowy świadczenia usług i wyrażenia zgody na przetwarzanie danych osobowych.
- Przy dokonywaniu zamówienia na stronie Centrum Kompetencji konieczne jest **wpisanie ID WSPARCIA** otrzymanego od OPERATORA.
- **Informacje organizacyjne zostaną udostępnione uczestnikowi** na Koncie Klienta w zakładce Moje wydarzenia na stronie Centrum Kompetencji oraz dodatkowo zostaną wysłane na podany w zamówieniu adres mailowy najpóźniej 5 dni przed planowaną datą szkolenia.

Informacje dodatkowe

1. W trakcie szkolenia przewidziany jest proces walidacji.
2. Metoda weryfikacji obecności - raport z systemu weryfikujący logowanie i obecność uczestników na szkoleniu on-line oraz film nagrany podczas szkolenia.
3. Informujemy możliwości rejestrowania/ nagrywania usługi na potrzeby usługodawcy i korzystającego z usługi, a także na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalania efektów kształcenia.
4. Osoba walidująca jest zaangażowana jedynie na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników, nie uczestniczy w procesie tworzenia ani uzupełniania dokumentacji walidacyjnej.
5. Wszystkie dodatkowe informacje dotyczące szkolenia będą udostępniane uczestnikom szkolenia w ramach standardowej komunikacji z uczestnikami.

Warunki techniczne

Szkolenie online odbędzie się za pośrednictwem internetu, dlatego niezbędne będą:

- komputer/laptop/tablet/smartfon ze stałym dostępem do Internetu,
- dowolna aktualna przeglądarka internetowa (IE 7 i nowsze, Firefox 3.x, Safari 4.x, Google Chrome);
- łącze internetowe o minimalnej przepustowości 1 mbps,
- głośniki lub słuchawki.

Podczas szkolenia uczestnicy mogą komunikować się z prelegentem oraz z innymi uczestnikami za pośrednictwem czatu.

Kontakt



Katarzyna Andrzejak

E-mail katarzyna.andrzejak@forum-media.pl

Telefon (+48) 616 655 832