



Szkolenie: Sprzedaż i negocjacje w praktyce – skuteczne techniki, modele i narzędzia dla biznesu.

Numer usługi 2025/09/04/165231/2984529

6 450,00 PLN brutto
6 450,00 PLN netto
215,00 PLN brutto/h
215,00 PLN netto/h

ACTIVE PROFIT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

474 oceny

📍 Elk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 06.10.2025 do 08.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią właściciele przedsiębiorstw z sektora MŚP, którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i nauczyć się prowadzić efektywne negocjacje handlowe.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	7
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
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

Szkolenie przygotowuje uczestnika do skutecznego prowadzenia procesu sprzedaży oraz negocjacji handlowych z wykorzystaniem sprawdzonych technik, modeli i strategii. Uczestnik rozpoznaje etapy procesu sprzedaży, identyfikuje obiekcje klientów, stosuje zasady obrony ceny oraz dobiera odpowiednie style negocjacyjne do sytuacji biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wymienia etapy 6-krokowego modelu sprzedaży.	Podaje prawidłową sekwencję etapów.	Test teoretyczny
Rozpoznaje czynniki wpływające na skuteczność procesu sprzedaży.	Wybiera właściwe elementy skutecznego działania handlowego.	Test teoretyczny
Wskazuje cechy celu sprzedażowego zgodnego z metodą SMART.	Identyfikuje poprawnie sformułowany cel SMART.	Test teoretyczny
Rozróżnia pytania zamknięte, otwarte i pogłębiające.	Przypisuje poprawne typy pytań do przykładów.	Test teoretyczny
Wskazuje działania budujące wartość dodaną w procesie sprzedaży.	Dobiera przykłady praktycznych działań sprzedażowych.	Test teoretyczny
Ocenia zastosowanie pytań kontrolnych na poszczególnych etapach rozmowy.	Rozpoznaje właściwe zastosowanie pytań kontrolnych w scenariuszach.	Test teoretyczny
Identyfikuje techniki domykania sprzedaży i obrony ceny.	Wybiera techniki zgodne z sytuacją handlową.	Test teoretyczny
Wskazuje sposoby reagowania na typowe obiekcje klientów.	Dobiera technikę do danej obiekcji.	Test teoretyczny
Rozpoznaje niedoceniane obiekcje i przypisuje je do ryzyk sprzedażowych.	Odróżnia obiekcje wymagające pogłębionej reakcji.	Test teoretyczny
Wymienia etapy autorskiego 5-stopniowego modelu pokonywania obiekcji.	Podaje kolejność etapów.	Test teoretyczny
Identyfikuje techniki obrony ceny w rozmowie z klientem.	Wskazuje odpowiednie techniki utrzymania wartości oferty.	Test teoretyczny
Rozróżnia zachowania asertywne i nieasertywne w relacjach z klientami.	Klasyfikuje postawy w podanych przykładach.	Test teoretyczny
Ocenia działania umożliwiające przejęcie klienta współpracującego z konkurencją.	Wskazuje strategie zgodne z etyką i efektywnością sprzedaży.	Test teoretyczny
Wskazuje sposoby reagowania na krytykę ze strony klienta.	Dobiera właściwe techniki do opisanych sytuacji.	Test teoretyczny
Wymienia zasady prowadzenia skutecznych negocjacji handlowych.	Wskazuje minimum 5 poprawnych zasad z listy.	Test teoretyczny
Identyfikuje kluczowe elementy przygotowania do negocjacji (w tym BATNA).	Wskazuje właściwe elementy z zestawu możliwości.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje style negocjacyjne na podstawie trzech modeli.	Opisuje cechy oraz zastosowanie wybranych stylów.	Test teoretyczny
Rozpoznaje znaczenie języka niewerbalnego i empatycznego słuchania w negocjacjach.	Wybiera poprawne przykłady i zachowania wpływające na „klimat” rozmowy.	Test teoretyczny
Wskazuje sposoby odkrywania interesów ukrytych za stanowiskami negocjacyjnymi.	Dobiera pytania i metody analizy potrzeb.	Test teoretyczny
Rozróżnia techniki negocjacyjne stosowane na różnych etapach negocjacji.	Przyporządkowuje techniki do faz: otwarcia, argumentacji, domykania.	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

Dzień 1. Fundamenty skutecznej sprzedaży:

1. Od którego momentu w ciągu dnia zaczyna się sprzedaż?
2. Relacje, biznes czy merytoryka – co naprawdę decyduje o sukcesie w sprzedaży?
3. „Biblia handlowca” – 6-cio krokowy model sprzedaży.
4. Ustalanie celów sprzedażowych wg modułu SMART.
5. Jak wygenerować „wartość dodaną” podczas wizyt?
6. Znaczenie pytań zamkniętych, otwartych, pogłębiających – zasada „lejka”.
7. O co i jak pytać, aby skutecznie argumentować i zamknąć sprzedaż.
8. Trzy najskuteczniejsze tricki w sprzedaży bezpośredniej – podparte badaniami.
9. Pytania kontrolne – rola w procesie sprzedaży.

10. Jak skutecznie zamknąć sprzedaż? Techniki domykania + obrona ceny.

Dzień 2 i 3:

Zaawansowane techniki sprzedaży i praca z obiekcjami:

1. Jak radzić sobie ze stwierdzeniami: „nie chcę”, „nie mam czasu”, „wszystko mam”?
2. Jak przejąć klienta, jeśli współpracuje on z konkurencją?
3. Jak poradzić sobie, gdy klienta interesuje tylko cena?
4. Jak radzić sobie z krytyką ze strony klienta?
5. Stawianie granic w relacjach z klientami.
6. Niedoceniane obiekcje – jak je zidentyfikować i skutecznie pokonać.
7. Autorski 5-cio krokowy model pokonywania obiekcji.
8. Technika obrony ceny – jak nie zejść z wartości.
9. Zarządzanie emocjami w sytuacjach sprzedażowych.
10. Pytania kontrolne – ocena gotowości klienta do zakupu.

Negocjacje w sprzedaży i walidacja efektów:

1. Czym są negocjacje i kiedy warto (lub nie warto) je prowadzić.
2. Struktura oraz istota negocjacji – model skutecznego procesu.
3. Poznaj swój styl negocjacyjny (Model 1) – test i autoanaliza.
4. Zalety i wady 5 stylów negocjacyjnych (Model 1).
5. Style negocjacyjne (Model 2 i Model 3) – porównanie podejść.
6. BATNA – najważniejszy element negocjacji i jak go określić.
7. Wpływ języka niewerbalnego i empatyczne słuchanie w negocjacjach.
8. Jak rozpoznać interesy kryjące się za stanowiskami – magia pytań.
9. Techniki negocjacyjne – przykłady praktyczne i manipulacje.
10. Walidacja – test wiedzy.

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm z sektora MŚP, którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i nauczyć się prowadzić efektywne negocjacje handlowe. Uczestnicy poznają praktyczne techniki domykania sprzedaży, pracy z obiekcjami i obrony ceny.

Warunki organizacyjne:

- Szkolenie prowadzone jest w formule warsztatowej, łącząc teorię z intensywną praktyką, aby skutecznie rozwijać umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne. Program dostosowany jest do potrzeb uczestników i obejmuje pracę z trenerem, ćwiczenia praktyczne oraz analizę rzeczywistych sytuacji handlowych.
- Zajęcia odbywają się w komfortowej sali szkoleniowej wyposażonej w niezbędny sprzęt multimedialny, w tym dostęp do Internetu oraz narzędzi wspierających komunikację i analizę osobowości. Organizator zapewnia komplet materiałów szkoleniowych, takich jak prezentacje, karty pracy oraz testy.
- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych, z czego: 17,5 godziny przeznaczone jest na część teoretyczną, 18 godzin stanowi część praktyczną, podczas której uczestnicy realizują ćwiczenia warsztatowe oraz 0,5 godziny jest zarezerwowane na walidację kompetencji, obejmującą test teoretyczny.
- W celu potwierdzenia nabytych kompetencji uczestnicy poddadzą się walidacji przygotowanej i zweryfikowanej przez walidatora. Test teoretyczny, trwający około 30 minut, zostanie przeprowadzony pod koniec szkolenia i obejmie kluczowe zagadnienia związane z komunikacją interpersonalną oraz typologią osobowości.
- Maksymalna liczba uczestników: 5.
- Walidator nie bierze udziału w części edukacyjnej szkolenia.
- Przerwy zostały wliczone w czas trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Ptasznik

Dyplomowany coach. Wieloletni kierownik regionalny w firmie farmaceutycznej.

Odpowiadał za:

- budowanie, rozwój i motywowanie zespołu sprzedażowego;
- zarządzanie zespołem przedstawicieli medycznych i farmaceutycznych;
- coaching;
- rekrutacje;
- utrzymywanie relacji z liderami opinii działu medycznego;
- budowanie marki;
- udział w konferencjach;
- rozwój udziałów w rynku;
- wdrożenie i realizowanie strategii;
- skuteczne wprowadzanie nowych marek, budowanie i utrzymanie pozycji;
- skuteczne utrzymywanie współpracy i komunikacji między działami w firmie;
- pozyskiwanie oraz rozwój współpracy z kluczowymi klientami sieciowymi z regionu;
- współpraca z hurtowniami farmaceutycznymi;
- udział w spotkaniach biznesowych;
- budowanie i utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami z regionu;
- negocjacje warunków handlowych;
- optymalizacja ofert sprzedażowych;
- organizacja i koordynacja akcji promocyjnych
- nadzór, zarządzanie i kontrola budżetu;
- dogłębna analiza rynku oraz działań konkurencji;
- realizacja celów dystrybucyjnych oraz sprzedażowych;

Posiada akredytację do wykonywania, analizy oraz udzielania informacji zwrotnej, badań psychometrycznych z wykorzystaniem narzędzia FACET5.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń, notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie przeznaczone dla właścicieli przedsiębiorstw z sektora MŚP, którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i nauczyć się prowadzić efektywne negocjacje handlowe. Uczestnicy poznają praktyczne techniki domykania sprzedaży, pracy z obiekcjami i obrony ceny.

Informacje dodatkowe

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/- czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z2020 r., po. 1983.).

Uczestnik wymagający specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

Adres

ul. Wojska Polskiego 73A/-
19-300 Elk
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Adrian Sadowski

E-mail activeprofitspzoo@gmail.com

Telefon (+48) 572 347 308