



FUNDACJA
WARTOŚCI
FUNDAMENTEM

★★★★★ 4,9 / 5

366 ocen

Skuteczna sprzedaż, budowanie efektywności i domykanie transakcji.

Numer usługi 2025/09/04/172069/2984821

📍 Ruda Śląska / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.10.2025 do 24.10.2025

1 700,00 PLN brutto

1 700,00 PLN netto

106,25 PLN brutto/h

106,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla handlowców odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów i sprzedaż, którym pomoże zwiększyć skuteczność rozmów, budować relacje i sprawniej domykać transakcje. Menadżerowie sprzedaży zyskają narzędzia do efektywnego zarządzania zespołem, motywowania pracowników oraz wdrażania skutecznych technik sprzedażowych. Z kolei zespoły obsługi klienta nauczą się wykorzystywać każdą interakcję jako szansę sprzedażową oraz lepiej rozumieć potrzeby klientów, przekładając je na działania handlowe.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

22-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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 uczestników do samodzielnego i efektywnego prowadzenia procesu sprzedaży. Uczestnicy nauczą się efektywnie nawiązywać kontakt, opracowywać efektywną strategię sprzedaży oraz ją domknąć. Uczestnicy będą mieli okazję do wymiany doświadczeń oraz omówienia sytuacji, z którymi spotykają się w pracy z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych i wpływu emocji na proces sprzedaży	Definiuje psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych	Test teoretyczny
	Opisuje wpływ emocji na proces sprzedaży	Wywiad swobodny
	Planuje proces podejmowania decyzji zakupowych przez swoich klientów	Wywiad swobodny
Planuje różne modele pozyskiwania leadów i strategie zarządzania sprzedażą	Planuje działania zmierzające do pozyskania leadów	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje strategie zarządzania sprzedażą	Wywiad swobodny
	Planuje radzenie sobie z obiekcjami klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje i wykorzystuje kluczowe momenty w rozmowie handlowej	Podaje przykłady kluczowych momentów w rozmowie handlowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Sporządza plan rozmowy handlowej	Wywiad swobodny
Organizuje pracę i zarządza KPI w sprzedaży	Opisuje metody organizacji pracy	Wywiad swobodny
	Uzasadnia potrzebę obliczania i zarządzania KPI w sprzedaży	Wywiad swobodny
Prowadzi skuteczną sprzedaż telefoniczną oraz inicjuje kontakt z klientem	Planuje i inicjuje kontakty telefoniczne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje elementy skutecznej sprzedaży telefonicznej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Diagnostuje źródła spadku motywacji i wdraża działania wspierające zaangażowanie własne i zespołu	Charakteryzuje źródła spadku motywacji	Wywiad swobodny
	Planuje działania wspierające zaangażowanie własne i zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kontroluje obiekcje klienta i przekształca opór w gotowość do współpracy	Monitoruje obiekcje klienta	Wywiad swobodny
	Planuje i opisuje w jaki sposób obiekcje i opór przekształcić w gotowość do współpracy	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 obejmuje następujący zakres tematyczny:

DZIEŃ I : Sprzedaż i efektywność – psychologia strategii i zarządzania sprzedażą

Moduł I: Psychologia strategii i zarządzania sprzedażą

- opracowanie strategii i modeli pozyskiwania leadów,
- transfer strategii na działania z klientami,
- rozpoznawanie kluczowych momentów rozmowy

Moduł II: Budowanie efektywności osobistej w sprzedaży

- organizacja pracy,
- eliminacja zbędnych działań,
- zarządzanie KPI,
- koncentracja na czynnościach przynoszących największą wartość,
- optymalizacja działań sprzedażowych.

Moduł III: Sprzedaż telefoniczna i inicjowanie kontaktu

- skuteczne otwarcie rozmowy,
- wzbudzenie zainteresowania klienta,
- call calling,

- radzenie sobie z obiekcjami i prowadzenie rozmów sprzyjających decyzjom zakupowym.

Moduł IV: Neuropsychologia emocji w sprzedaży

- zrozumienie,
- mechanizmy wpływu na decyzje i zachowania klientów,

Moduł V: Integracja umiejętności sprzedażowych w praktyce

- łączenie strategii, efektywności i wiedzy o emocjach,
- wypracowanie planu działań i priorytetyzacja zadań sprzedażowych.

DZIEŃ II : Motywacja, zarządzanie sprzedażą, perswazja i negocjacje

Moduł VI: Diagnoza i rozwój zespołu sprzedażowego

- identyfikacja przyczyn braku motywacji, rutyny oraz niskiej skuteczności,
- wdrażanie technik wspierających zaangażowanie i efektywność handlowców.

Moduł VII: Zarządzanie sprzedażą

- wyznaczanie realistycznych celów,
- monitorowanie wyników,
- analiza KPI
- optymalizacja procesów sprzedażowych w celu zwiększenia efektywności.

Moduł VIII: Badanie potrzeb klientów

- skuteczne metody odkrywania oczekiwań i problemów klientów,
- budowanie wartościowych relacji oraz dopasowywanie oferty do rzeczywistych potrzeb.

Moduł IX: Obalanie obiekcji i radzenie sobie z oporem

- przełamywanie wątpliwości klientów,
- prowadzenie konstruktywnych rozmów oraz wypracowywanie rozwiązań sprzyjających decyzjom zakupowym.

Moduł X: Domykanie sprzedaży

- rozpoznawanie momentu gotowości klienta do decyzji oraz stosowanie skutecznych technik finalizacji, które zwiększają współczynnik zamknięcia transakcji.

Moduł XI: Egzamin wewnętrzny

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Moduł I: Psychologia strategii i zarządzania sprzedażą	Jarosław Pudełek	23-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 18 Przerwa	Jarosław Pudełek	23-10-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 18 Moduł II: Budowanie efektywności osobistej w sprzedaży	Jarosław Pudełek	23-10-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 18 Przerwa	Jarosław Pudełek	23-10-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 18 Moduł III: Sprzedaż telefoniczna i inicjowanie kontaktu	Jarosław Pudełek	23-10-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 18 Przerwa	Jarosław Pudełek	23-10-2025	14:00	14:30	00:30
7 z 18 Moduł IV: Neuropsychologia emocji w sprzedaży	Jarosław Pudełek	23-10-2025	14:30	16:00	01:30
8 z 18 Moduł V: Integracja umiejętności sprzedażowych w praktyce	Jarosław Pudełek	23-10-2025	16:00	17:00	01:00
9 z 18 Moduł VI: Diagnoza i rozwój zespołu sprzedażowego	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 18 Przerwa	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	10:30	10:45	00:15
11 z 18 Moduł VII: Zarządzanie sprzedażą	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	10:45	12:00	01:15
12 z 18 Przerwa	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	12:00	12:15	00:15
13 z 18 Moduł VIII: Badanie potrzeb klientów	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	12:15	13:30	01:15
14 z 18 Przerwa	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 18 Moduł IX: Obalanie obiekcji i radzenie sobie z oporem	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	14:00	15:15	01:15
16 z 18 Przerwa	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	15:15	15:30	00:15
17 z 18 Moduł X: Domykanie sprzedaży	Andrzej Zdanowski	24-10-2025	15:30	16:45	01:15
18 z 18 Egzamin wewnętrzny	-	24-10-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	106,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	106,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Jarosław Pudełek

Certyfikowany Trener Biznesu, Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, menedżer z ponad 19-letnim doświadczeniem w sprzedaży, obsłudze klienta i zarządzaniu sprzedażą, specjalista z zakresu budowania skutecznych zespołów, zarządzania zespołami oraz budowania efektywności (zarówno osobistej, jak i biznesowej), posiadacz Certyfikatu SET® Interpersonal Skills Training. Trener i konsultant biznesowy mający na koncie ponad 21.500 godzin spędzonych na salach szkoleniowych oraz sesji rozwojowych ze sprzedawcami i menedżerami różnych branż (ponad 27.600 osób w tym ponad 4.500 menedżerów).

Założyciel, trener i Dyrektor Zarządzający w firmie szkoleniowej Coaching Center Sp. z o.o. oraz Prezes Zarządu Fundacji „Strefa Szkoleń”. Międzynarodowy Konsultant badania osobowości zawodowej Facet5™ oraz Insightful Profiler™ (iP121). Współautor innowacyjnych symulacji biznesowych „Sycylia™” oraz „Czas na kawę™” (z obszarów: komunikacja, współpraca, budowanie zaangażowania, samoorganizacja zespołów, empowerment, budowanie efektywności) opartych na metodach Activity-Based Learning.

Przede wszystkim praktyk - nie teoretyk - i na to stawia w projektowanych i prowadzonych przez siebie szkoleniach, wykorzystując w nich swoją bogatą wiedzę i doświadczenie. Przez Klientów i Uczestników szkoleń i warsztatów ceniony za proste, ale skuteczne rozwiązania, dzięki którym usprawniają oni swój biznes.

Autor książki: „Zostań Mistrzem Sprzedaży Telefonicznej” sprzedanej w ponad 5 tysiącach egzemplarzy.



2 z 2

Andrzej Zdanowski

ANDRZEJ ZDANOWSKI

TRENER /PRAKTYK/AUTOR

tel: 606 490 062

e-mail : andrzej@siegajdalej.pl

Od kilkunastu lat tworzę i prowadzę zespoły sprzedażowe. Moje atuty to bogate doświadczenie i praktyka w zarządzaniu grupami sprzedażowymi.

Nagrody oraz referencje od firm będących liderami rynku potwierdzają moje osiągnięcia oraz ciągłe dążenie do realizacji wyznaczanych celów. Cała moja praca to... ludzie.

Efekty moich metod zarządzania zostały docenione m.in. nagrodą Dyrektora Zarządzającego TP DiTel w konkursie „Najlepszy Szef”, wyróżnieniem/ nagrodą za wyniki sprzedażowe w firmie UNI-FILM Sp. z o.o., nagrodą Zarządu ANB Sp z o.o. za efektywność działań.

Jako trener specjalizuję się w szkoleniach z zakresu sprzedaży i zarządzania zespołami – budowania, motywacji oraz przywództwa.

Różnorodność branż, w których zdobywałem doświadczenie (reklama, ubezpieczenia, windykacja, budownictwo, inwestycje, rolnictwo, usługi i finanse), pozwala mi na elastyczne podejście do prowadzonych zajęć i szybkie znalezienie wspólnego języka z uczestnikami.

Jestem autorem książki „Typologia osobowości w praktyce, czyli jak ułatwić sobie życie”. Jestem współautorem książki „Sięgaj dalej – scenariusze szkoleń biznesowych”.

W TVN CNBC występowałem jako ekspert w dziedzinie organizacji i planowania pracy menadżera. Wykładowca na studiach MBA, tematu Self Management - zarządzanie zespołami biznesowymi w praktyce

„Trener zmian” (potwierdzony certyfikatem).

Sprawiam, że ludziom „chce się chcieć” 😊

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy usługi otrzymają skrypt materiałów szkoleniowych dostosowanych do realizowanej usługi rozwojowej. Materiały zawierają pojęcia teoretyczne oraz ćwiczenia praktyczne. Dodatkowo uczestnicy otrzymają: notatnik, teczkę, długopis.

Warunki organizacyjne

Sala szkoleniowa do 30 m2. Oddzielne stanowiska pracy dla każdego z uczestników (krzesło, stół). Dostosujemy nasze usługi do indywidualnych wymagań uczestników, aby zapewnić pełne uczestnictwo i komfort w trakcie trwania szkolenia.

Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej

Podstawy prawne zwolnienia z vat : 1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Informacje dodatkowe

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej

Podstawy prawne zwolnienia z vat : 1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Adres

ul. Czarnoleśna 1
41-709 Ruda Śląska
woj. śląskie

Sala szkoleniowa Ruda Śląska

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Beata Tymendorf

E-mail b.tymendorf@abt.biz.pl

Telefon (+48) 574 221 009