



BTSF SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

275 ocen

Techniki sprzedaży z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi VR

Numer usługi 2025/09/05/138973/2986321

📍 Kłobuck / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.10.2025 do 21.10.2025

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

218,75 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, • osób rozpoczynających karierę w sprzedaży, które chcą szybko zdobyć praktyczne umiejętności, • specjalistów i menedżerów odpowiedzialnych za prezentację oferty i negocjacje handlowe, • właścicieli i pracowników MŚP chcących zwiększyć skuteczność sprzedaży swoich produktów i usług, • osób indywidualnych oraz wszystkich osób, które chcą rozwijać swoje kompetencje komunikacyjne i negocjacyjne z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi,
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-10-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
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

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji sprzedażowych uczestników poprzez doskonalenie komunikacji z klientem, technik negocjacyjnych i finalizacji transakcji. Uczestnicy nauczą się budować relacje, stosować język korzyści i storytelling, radzić sobie z obiekcjami oraz pewnie prezentować ofertę. Dzięki technologii VR przećwiczą te umiejętności w realistycznych warunkach i otrzymają indywidualny feedback.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna etapy procesu sprzedaży i potrafi je zastosować.	Poprawne wskazanie i opisanie etapów procesu sprzedaży	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Użycie języka korzyści i elementów storytellingu podczas prezentacji oferty.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Potrafi budować relacje i zaufanie w kontakcie z klientem.	Nawiązanie kontaktu, utrzymywanie uwagi klienta i odpowiednia reakcja w rozmowie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje techniki negocjacyjne i radzi sobie z obiekcjami.	Zastosowanie technik negocjacyjnych oraz poprawna odpowiedź na obiekcje klienta	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi prezentację oferty w sposób pewny i angażujący	Przeprowadzenie pełnej prezentacji oferty z użyciem odpowiedniego języka i komunikacji niewerbalnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje i doskonali własny styl komunikacji.	Wskazanie obszarów do poprawy na podstawie feedbacku i wdrożenie zmian w kolejnych ćwiczeniach	Wywiad swobodny

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

Program Szkolenia

Szkolenie obejmuje łącznie **16 godzin dydaktycznych** (2 dni po 8 godzin).

Bloki tematyczne

- 1. Podstawy skutecznej sprzedaży
 - etapy procesu sprzedaży
 - psychologia klienta i techniki zadawania pytań
 - budowanie relacji i zaufania
- 2. Komunikacja i prezentacja oferty
 - język korzyści w rozmowie z klientem
 - storytelling sprzedażowy
 - obsługa trudnych pytań i obiekcji
- 3. Negocjacje i finalizacja
 - techniki negocjacyjne
 - radzenie sobie z presją
 - strategię domykania sprzedaży
- 4. Warsztaty praktyczne w VR
 - symulacje prezentacji oferty w środowisku VR
 - trening komunikacji w sytuacjach stresowych
 - analiza mowy, kontaktu wzrokowego i płynności wypowiedzi
 - indywidualna ewaluacja – uczestnicy otrzymają feedback na podstawie danych z aplikacji VR

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Beata Smolak

Beata Smolak to doświadczona trenerka specjalizująca się w kształceniu kompetencji sprzedażowych oraz wykorzystaniu nowoczesnych technologii w procesach szkoleniowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i doradztwa z zakresu sprzedaży, komunikacji oraz negocjacji, realizowanych zarówno w formule stacjonarnej, hybrydowej, jak i online.

Jest absolwentką Politechniki Częstochowskiej, gdzie uzyskała tytuł magistra inżyniera informatyki ze specjalnością sieci komputerowe. W ciągu ostatnich 24 miesięcy przeprowadziła ponad 500 godzin szkoleń oraz 120 godzin doradztwa, kierowanych do różnych grup zawodowych, w tym pracowników działów sprzedaży, menedżerów oraz właścicieli i pracowników MŚP.

Specjalizuje się w rozwijaniu praktycznych umiejętności sprzedażowych poprzez wykorzystanie technologii VR, które umożliwiają realistyczne symulacje rozmów sprzedażowych, prezentacji i negocjacji, a także indywidualny feedback na podstawie danych analitycznych (tempo wypowiedzi, kontakt wzrokowy, płynność mowy, reakcje na obiekty).

Prowadzone przez nią szkolenia kładą nacisk na praktyczne zastosowanie technik komunikacyjnych, storytellingu i języka korzyści, a także na budowanie relacji i zaufania z klientem. Jest certyfikowaną trenerką z doświadczeniem w prowadzeniu procesów diagnostyki potrzeb rozwojowych i projektowania działań rozwojowych dostosowanych do specyfiki uczestników.

Posiada kompetencje i wiedzę zgodne ze standardami obowiązującymi w usługach szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma:

- dostęp podczas szkolenia do nowoczesnych gogli VR oraz aplikacji VR umożliwiającej przeprowadzanie realistycznych symulacji rozmów sprzedażowych, prezentacji i negocjacji w języku polskim,
- indywidualne raporty i feedback z sesji VR (tempo wypowiedzi, kontakt wzrokowy, płynność, reakcje na obiekty),
- komplet materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (prezentacje, case studies, check-listy technik sprzedaży, przykłady języka korzyści i storytellingu),
- zestaw ćwiczeń do samodzielnej pracy po szkoleniu, wspierający utrwalenie zdobytych kompetencji - na platformie szkoleniowej
- certyfikat potwierdzający udział i nabyte umiejętności.

Warunki techniczne

- Szkolenie realizowane w sali szkoleniowej wyposażonej w miejsca siedzące dla uczestników, projektor multimedialny lub ekran, nagłośnienie oraz dostęp do internetu.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji gogle VR i dedykowaną aplikację VR (1 zestaw na osobę lub praca w małych grupach).
- Sala zapewnia odpowiednią przestrzeń do bezpiecznego korzystania z technologii VR – swobodne poruszanie się bez przeszkód.
- Organizator dostarcza wszystkie materiały dydaktyczne w formie elektronicznej i/lub drukowanej.
- Zapewnione są warunki do pracy indywidualnej, w parach i w grupach.
- Możliwość realizacji w formule stacjonarnej lub hybrydowej (teoria online, warsztaty VR stacjonarnie).

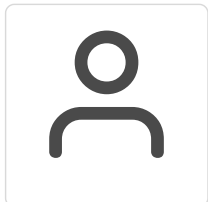
Adres

ul. Parkowa 1
42-100 Kłobuck
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- sprzęt - gogle VR oraz aplikacja udostępnione przez realizatora usługi

Kontakt



Beata Smolak

E-mail btsf.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 666 569 358