



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Sprzedaż od zera: Jak zostać sprzedawcą i doradcą, który buduje relacje na wartościach

Numer usługi 2025/09/08/189012/2990749

📍 Zawiercie / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.10.2025 do 19.10.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Osoby bez doświadczenia w sprzedaży, które chcą rozpocząć pracę jako sprzedawcy, doradcy klienta lub przedstawiciele handlowi.

Osoby planujące zmianę branży i szukające stabilnej ścieżki zawodowej.

Młode osoby, którzy chcą nauczyć się sprzedawać swoje produkty/usługi.

Każdy, kto chce nauczyć się rozmawiać z klientem tak, aby budować zaufanie i długoterminową współpracę.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

10-10-2025

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 - "Sprzedaż od zera: Jak zostać sprzedawcą i doradcą, który buduje relacje na wartościach" - nauczy samodzielnego sprzedawania w oparciu o wartości i realne potrzeby klienta, budowania zaufania i długofalowych relacji, prowadzenia rozmów handlowych w sposób etyczny i skuteczny, radzenia sobie z obiekcjami klienta bez presji i manipulacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje proces sprzedaży od pierwszego kontaktu do utrzymania klienta.	Uczestnik potrafi przedstawić symulację rozmowy sprzedażowej, stosując zasady etycznej sprzedaży.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozpoznaje techniki badania potrzeb i argumentacji sprzedażowej.	Uczestnik w scenariuszu sprzedaży potrafi zastosować przynajmniej 3 techniki badania potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje zasady etycznej sprzedaży i odpowiedzialności społecznej (zielone kompetencje).	Uczestnik zaproponuje rozwiązanie uwzględniające elementy odpowiedzialności społecznej/ środowiskowej.	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

Program szkolenia – 16 godzin / 2 dni

Moduł 1 (2h) - Zielone kompetencje w sprzedaży: Poznanie umiejętności sprzedażowych, praca na celach wg. **Anthony Robbins'a**

Moduł 2 (2h) – Podstawy sprzedaży: proces, etapy, rola sprzedawcy/doradcy.

Moduł 3 (2h) – Badanie potrzeb klienta – słuchanie, budowanie zaufania, zarządzanie czasem, kupowanie.

Moduł 4 (1:30h) – Zrozumienie klienta, potrzeby wg piramidy Maslowa, dlaczego klient kupuje.

Dzień 2

Moduł 5 (2h) – Skuteczne techniki sprzedaży, sztuka zadawania pytań.

Moduł 6 (2h) – Test sprzedażowy, jak skutecznie argumentować.

Moduł 7 (2h) – Jako rozpoznać klienta jaki jest nasz klient.

Moduł 8 (1:30h) – Symulacje i ćwiczenia sprzedażowe

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Zielone kompetencje w sprzedaży: Poznanie umiejętności sprzedażowych, praca na celach wg. Anthony Robbins'a	-	18-10-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 10 Podstawy sprzedaży: proces, etapy, rola sprzedawcy/doradcy.	-	18-10-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 10 Przerwa na lunch	-	18-10-2025	13:00	13:30	00:30
4 z 10 Badanie potrzeb klienta – słuchanie, budowanie zaufania, zarządzanie czasem, kupowanie.	-	18-10-2025	13:30	15:30	02:00
5 z 10 Zrozumienie klienta, potrzeby wg piramidy Maslowa, dlaczego klient kupuje.	-	18-10-2025	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Skuteczne techniki sprzedaży, sztuka zadawania pytań.	-	19-10-2025	09:00	11:00	02:00
7 z 10 Test sprzedaży, jak skutecznie argumentować.	-	19-10-2025	11:00	13:00	02:00
8 z 10 Przerwa na lunch	-	19-10-2025	13:00	13:30	00:30
9 z 10 Jako rozpoznać klienta jaki jest nasz klient.	-	19-10-2025	13:30	15:30	02:00
10 z 10 Symulacje i ćwiczenia sprzedażowe	-	19-10-2025	15:30	17:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników: długopis, notatnik. Materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Sala szkoleniowa o powierzchni około 20 metrów kwadratowych.

Kontakt



Anna ANISZEWSKA

E-mail anna.aniszewska@valorapro.pl

Telefon (+48) 602 216 717