



Sprzedaż od podstaw: jak zdobywać klientów i zwiększać zyski

Numer usługi 2025/09/18/41749/3017195

5 120,00 PLN brutto

5 120,00 PLN netto

256,00 PLN brutto/h

256,00 PLN netto/h

Pośrednictwo

Biznesowe Maciej

Pyszka

★★★★★ 4,9 / 5

244 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 02.02.2026 do 04.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób, które dopiero rozpoczynają swoją przygodę ze sprzedażą lub chcą wzmocnić swoje podstawowe umiejętności handlowe. Adresowane jest do sprzedawców, pracowników działów handlowych, konsultantów oraz właścicieli małych firm, którzy chcą efektywniej pozyskiwać klientów i zwiększać przychody swojej działalności.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
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 edukacyjnym szkolenia jest przekazanie uczestnikom praktycznej wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego prowadzenia procesu sprzedaży od pierwszego kontaktu z klientem aż do finalizacji transakcji. Uczestnicy

nauczą się, jak efektywnie pozyskiwać nowych klientów, prezentować ofertę w sposób atrakcyjny i dopasowany do potrzeb odbiorcy, prowadzić negocjacje oraz zamykać sprzedaż w sposób profesjonalny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi nawiązać kontakt z klientem w sposób profesjonalny, budując pozytywne pierwsze wrażenie	Poprawnie przedstawia siebie i firmę podczas rozmowy z klientem.	Wywiad swobodny
	Stosuje właściwy ton, język i formę komunikacji dostosowaną do klienta.	Wywiad swobodny
Umie przedstawić ofertę w sposób atrakcyjny i dopasowany do potrzeb klienta, podkreślając korzyści i wartości dla odbiorcy	Wyraźnie prezentuje kluczowe cechy i zalety usługi.	Wywiad swobodny
	Dopasowuje komunikat do potrzeb i oczekiwań klienta.	Wywiad swobodny
Potrafi prowadzić rozmowy sprzedażowe i negocjacje, radząc sobie z obiekcjami klienta i dążąc do korzystnego porozumienia	Rozpoznaje i reaguje na obiekcje klienta w sposób konstruktywny.	Wywiad swobodny
	Stosuje techniki negocjacji i kompromisu, prowadząc rozmowę w stronę finalizacji sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Potrafi utrzymać kontrolę nad przebiegiem rozmowy	Wywiad swobodny
Umie skutecznie zamykać sprzedaż, stosując sprawdzone techniki finalizacji transakcji	Zadaje właściwe pytania prowadzące do decyzji klienta.	Wywiad swobodny
	Potrafi zastosować techniki zamykania sprzedaży adekwatne do sytuacji.	Wywiad swobodny
	Wdraża działania follow-up po sprzedaży (np. podziękowania, e-maile).	Wywiad swobodny
Potrafi budować trwałe relacje z klientami, rozwijać bazę kontaktów i utrzymywać kontakt po sprzedaży w celu powtórnych transakcji	Utrzymuje pozytywny kontakt z klientami i reaguje na ich potrzeby.	Wywiad swobodny
	Identyfikuje potencjalne okazje do powtórnej sprzedaży lub cross-sellingu.	Wywiad swobodny
	Tworzy prosty plan działań handlowych na podstawie priorytetów i celów sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozumie znaczenie systematycznego podejścia do sprzedaży i potrafi planować działania handlowe w sposób zwiększający efektywność i wyniki firmy	Monitoruje efekty swoich działań i wprowadza poprawki.	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

Dzień 1 (8 godzin) – Podstawy sprzedaży i nawiązywanie kontaktu z klientem

09:00–11:00 – **Wprowadzenie do sprzedaży i znaczenie pierwszego kontaktu z klientem**

- Rola sprzedaży w firmie
- Podstawowe zasady komunikacji i profesjonalnego wizerunku

11:00–13:00 – **Nawiązywanie kontaktu z klientem**

- Budowanie pozytywnego pierwszego wrażenia
- Sposoby rozpoczęcia rozmowy handlowej

13:00–13:15 – **Przerwa 15 minut**

13:15–15:15 – **Prezentacja oferty i dopasowanie do potrzeb klienta**

- Wskazywanie kluczowych zalet i korzyści dla klienta
- Dopasowanie komunikatu do profilu odbiorcy

15:15–17:15 – **Ćwiczenia praktyczne**

- Symulacja rozmów z klientami
- Analiza i omówienie sposobów nawiązywania kontaktu i prezentacji oferty

Dzień 2 (8 godzin) – Negocjacje, zamykanie sprzedaży i relacje z klientem

09:00–11:00 – **Prowadzenie rozmów sprzedażowych i negocjacji**

- Rozpoznawanie obiektywności klienta
- Techniki negocjacji i kompromisu

11:00–13:00 – **Zamykanie sprzedaży**

- Techniki finalizacji transakcji
- Profesjonalne prowadzenie momentu decyzji klienta

13:00–13:15 – **Przerwa 15 minut**

13:15–15:15 – Budowanie trwałych relacji z klientami

- Utrzymywanie kontaktu po sprzedaży
- Rozwijanie bazy klientów i możliwości powtórnej sprzedaży

15:15–17:15 – Ćwiczenia praktyczne

- Symulacja negocjacji i zamknięcia transakcji
- Analiza przypadków i omówienie skutecznych strategii

Dzień 3 (4 godziny) – Systematyczne działania handlowe i walidacja

09:00–11:00 – Planowanie działań handlowych i systematyczne podejście do sprzedaży

- Tworzenie planu działań handlowych
- Monitorowanie wyników i wprowadzanie usprawnień
- Powtarzalne procedury sprzedażowe zwiększające efektywność

11:00–12:00 – Walidacja efektów uczenia się

- Test praktyczny lub ocena osiągnięcia efektów szkolenia
- Podsumowanie wiedzy i umiejętności uczestników

Szkolenie trwa 20 godzin, z czego część teoretyczna 15 godzin, praktyczna 4 godziny, a walidacja 1 godzinę. Przerwy nie wliczają się w czas szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie do sprzedaży i znaczenie pierwszego kontaktu z klientem	Przemysław Marcinek	02-02-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 13 Nawiązywanie kontaktu z klientem	Przemysław Marcinek	02-02-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 13 Przerwa	Przemysław Marcinek	02-02-2026	13:00	13:15	00:15
4 z 13 Prezentacja oferty i dopasowanie do potrzeb klienta	Przemysław Marcinek	02-02-2026	13:15	15:15	02:00
5 z 13 Ćwiczenia praktyczne	Przemysław Marcinek	02-02-2026	15:15	17:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 13 Prowadzenie rozmów sprzedażowych i negocjacji	Przemysław Marcinek	03-02-2026	09:00	11:00	02:00
7 z 13 Zamykanie sprzedaży	Przemysław Marcinek	03-02-2026	11:00	13:00	02:00
8 z 13 Przerwa	Przemysław Marcinek	03-02-2026	13:00	13:15	00:15
9 z 13 Budowanie trwałych relacji z klientami	Przemysław Marcinek	03-02-2026	13:15	15:15	02:00
10 z 13 Ćwiczenia praktyczne	Przemysław Marcinek	03-02-2026	15:15	17:15	02:00
11 z 13 Planowanie działań handlowych i systematyczne podejście do sprzedaży	Przemysław Marcinek	04-02-2026	09:00	11:00	02:00
12 z 13 Podsumowanie szkolenia	Przemysław Marcinek	04-02-2026	11:00	12:00	01:00
13 z 13 Walidacja usługi	-	04-02-2026	12:00	13:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 120,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 120,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	256,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Przemysław Marcinek

Absolwent kierunku Stosunki Międzynarodowe na WSB Merito. Od ponad pięciu lat aktywnie buduje i prowadzi własną markę w mediach społecznościowych, łącząc wiedzę z zakresu komunikacji międzynarodowej z praktycznymi umiejętnościami marketingowymi. Specjalizuje się w tworzeniu skutecznych strategii promocji online, budowaniu zaangażowanej społeczności oraz wykorzystywaniu nowoczesnych narzędzi social media do wzmacniania wizerunku marek osobistych i firmowych. W swojej pracy szkoleniowej stawia na autentyczność, interaktywność oraz dostosowanie treści do realnych potrzeb uczestników. Przeprowadził ponad 800 godzin szkoleniowych w obszarze o podobnej tematyce dla osób dorosłych przeprowadzonych w ostatnich 24 miesiącach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dodatkowe zapewnia realizator:

- case study
- prezentacja
- interaktywne ćwiczenia

Uczestnik otrzyma materiały w dniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Zapis na usługę z wykorzystaniem odpowiedniego ID wsparcia.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia i certyfikatu jest uczestnictwo w 80% szkolenia (pod warunkiem zgłoszenia nieobecności).

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Warunki techniczne

a) Rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa rozwojowa: Usługa szkoleniowa realizowana będzie zdalnie w czasie rzeczywistym przy wykorzystaniu aplikacji „TEAMS”.

b) Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Komputer(PC lub laptop) lub tablet lub telefon komórkowy: - Połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G /LTE)- Głośniki i mikrofon - wbudowany lub wtyk USB lub bezprzewodowy Bluetooth - Kamera internetowa lub kamera internetowa HD -wbudowana lub wtyczka USB lub kamera HD lub kamera HD z kartą przechwytywania wideo - Dwurdzeniowy procesor 2 GHz lub szybszy (zalecany 4- rdzeniowy) (i3 / i5 / i7 lub odpowiednik AMD) - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB) - System operacyjny Windows 8(zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) – dla PC lub laptopa

c) Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: - Stałe łącze internetowe prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD - 800kbps / 1.0Mbps (góra / dół) dla wysokiej jakości wideo - W przypadku widoku galerii / lub video HD 720p: 1,5 / 1,5 (góra / dół) - Odbieranie wideo HD 1080p wymaga 2,5 (w górę / w dół) - Przesyłanie wideo HD 1080p wymaga 3,0 (w górę / w dół) - Tylko do udostępniania ekranu (brak miniatury wideo): 50-75 - Dostęp do udostępniania ekranu z miniaturą wideo: 50-150 - W przypadku audio VoIP: 60-80 - W przypadku telefonu Zoom: 60-100

d) Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: - Przeglądarka internetowa: Google Chrome, Firefox, lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji) - Bezpłatna aplikacja „TEAMS” - Programy umożliwiający odczytywanie dokumentów „pdf”, „.doc”, „.xlsx”, „.xls”, „.pptx”, „.xls”.

Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia

Kontakt



Weronika Pasieba

E-mail projekty@posrednictwobiznesowe.pl

Telefon (+48) 530 163 879