



Egesta Elżbieta
Mazur - Tackowiak

★★★★★ 4,9 / 5

79 ocen

ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI

Numer usługi 2025/09/22/125429/3025038

📍 Michałowo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 20.11.2025 do 24.11.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone przede wszystkim dla osób kontaktujących się z klientem, chcących podnieść swoje kompetencje z zakresu obsługi klienta, w szczególności z budowania trwałych relacji z klientami oraz podnoszenia efektywności pracy zespołu sprzedażowego. Szkolenie dedykowane dla osób początkujących
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI" przygotowuje uczestników do samodzielnej obsługi klienta wraz z badaniem jego potrzeb oraz kształtowaniem dłuższych relacji a także do asertywnego reagowania na różnego typu obiekcje oraz do opracowywania scenariuszy sprzedażowych oraz negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje i wyjaśnia psychologiczne mechanizmy zachowań zakupowych oraz ich wpływ na proces sprzedaży	Potrafi wskazać etapy procesu decyzyjnego klienta i je omówić	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady profesjonalnej obsługi klienta oraz buduje relacje oparte na zaufaniu	Wskazuje metody pozyskiwania nowych klientów (prospecting) i opisuje ich zastosowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi rozmowę handlową w oparciu o modelowy proces sprzedaży i techniki zamykania transakcji	Przygotowuje się do rozmowy sprzedażowej (ustala cele, analizuje klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje techniki sprzedaży i negocjacji dopasowane do sytuacji i typu klienta, w tym radzi sobie z obiekcjami	Dobiera odpowiednią technikę sprzedaży i negocjacji w ćwiczeniach praktycznych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Ramowy program usługi:

1. Moduł I :

1.1 PODSTAWOWE ZASADY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY

- Czym jest skuteczna sprzedaż i na czym polega jej sukces
- Psychologia procesu kupowania i sprzedawania
- Proces decyzyjny Klienta
- Typologia osobowości Klientów
- Zwiększenie sprzedaży w oparciu o osobowość Klienta – konkretne techniki maksymalizacji zysku w oparciu o psychologię kupowania

1.2 ZASADY OBSŁUGI KLIENTA

- Prospecting – metody pozyskiwania nowych Klientów
- Najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej obsługi Klienta
- Budowanie długotrwałych relacji biznesowych w sprzedaży
- Techniki skutecznej komunikacji i ich wpływ na obsługę Klienta i sprzedaż
- Body language w sprzedaży
- Skuteczna sprzedaż a profesjonalna obsługa Klienta
- Trudny Klient – jak sobie z nim radzić?

2. Moduł II :

2.1 PROCES SPRZEDAŻOWY – MODELOWA ROZMOWA HANDLOWA

- Przygotowanie do rozmowy handlowej
- Czynniki wpływające na sukces w rozmowie telefonicznej – cold calling
- Hak na uwagę – rozpoczęcie rozmowy z klientem
- Budowanie relacji z klientem
- Lejek pytań – badanie potrzeb
- Efektywna prezentacja sprzedażowa oparta na języku korzyści
- Narzędzia zwiększające skuteczność zamykania sprzedaży
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów
- Budowanie działań posprzedażowych

2.2 TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI

- Skuteczne techniki sprzedaży krok po kroku
- Dobór techniki sprzedaży w oparciu o typ klienta
- Język perswazji – wybrane techniki
- Techniki cross-sellingu i up-sellingu - maksymalizacja zysku z jednej transakcji
- Strategie negocjacyjne – co decyduje o sukcesie negocjatora
- 20 podstawowych technik negocjacyjnych
- Prawidłowe określanie Batny -znajdź wszystkie możliwe alternatywne drogi
- Techniki zbijania obiekcji przy stole negocjacyjnym
- Inteligencja emocjonalna kluczem do sukcesu podczas procesów sprzedażowych i negocjacyjnych

Walidacja - test teoretyczny z wynikiem automatycznym.

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Czas trwania szkolenia 24 godziny zegarowe.

Liczba godzin dydaktycznych - 32.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 PODSTAWOWE ZASADY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY	-	20-11-2025	15:00	19:00	04:00
2 z 6 PODSTAWOWE ZASADY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY	-	21-11-2025	15:00	19:00	04:00
3 z 6 ZASADY OBSŁUGI KLIENTA i PROCES SPRZEDAŻOWY	-	22-11-2025	08:00	15:00	07:00
4 z 6 TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI	-	23-11-2025	09:00	12:00	03:00
5 z 6 TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI	-	24-11-2025	14:00	19:00	05:00
6 z 6 Walidacja - test teoretyczny z wynikiem automatycznym	-	24-11-2025	19:00	20:00	01:00

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	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. pogodowych lub losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne są u Dostawcy Usług i zostaną przekazane Operatorowi

Adres

Michałowo 32a
14-240 Michałowo
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Elżbieta Mazur

E-mail egesta.mazur.elzbieta@gmail.com

Telefon (+48) 668 335 986