



Wsparcie Dotacyjne
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

361 ocen

Szkolenie: "Sprzedaż zaczyna się w głowie: od przekonań do konkretnych wyników"

Numer usługi 2025/09/24/161680/3030173

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.10.2025 do 07.10.2025

3 480,00 PLN brutto

3 480,00 PLN netto

217,50 PLN brutto/h

217,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane do: Przedsiębiorców, właścicieli firm, członków zarządu, pracowników wyższego i niższego szczebla, przedstawicieli handlowych, sprzedawców, telemarketerów.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	05-10-2025
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

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie skutecznej sprzedaży i budowania trwałych relacji z klientami. Szkolenie przygotowuje do samodzielnego budowania relacji z klientem, badania jego potrzeb i tworzenia ofert w języku korzyści. Uczestnicy nauczą się identyfikować ograniczające przekonania, wzmacniać motywację, rozwijać proaktywne postawy, skutecznie reagować na obiekcje i zamykać sprzedaż, a także stosować mikro-nawyki i techniki aktywnego słuchania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady aktywnego słuchania w relacjach z klientem	- wymienia co najmniej dwa elementy aktywnego słuchania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje ograniczające przekonania wpływające na efektywność sprzedażową	- wymienia co najmniej dwa przykłady przekonań, które mogą ograniczać skuteczność handlowca	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Komunikuje się w sposób jasny i zrozumiały	- wybiera formy i język komunikacji adekwatne do klienta i rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje skuteczne odpowiedzi na typowe obiekcje klientów	- wymienia co najmniej dwie skuteczne odpowiedzi na typowe obiekcje klientów	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

Szkolenie kierowane do: Przedsiębiorców, właścicieli firm, członków zarządu, pracowników wyższego i niższego szczebla, przedstawicieli handlowych, sprzedawców, telemarketerów.

Szkolenie będzie prowadzone w formie wykładu z angażowaniem uczestników w formie pytań, zadań oraz ćwiczeń podczas trwania szkolenia.

Usługa prowadzona jest w trybie godzin zegarowych, tj. 1 godzina = 60 minut.

Przerwy i czas walidacji są wliczone w czas usługi rozwojowej.

W ostatnim dniu szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja w formie testu on-line z odpowiedziami generowanymi komputerowo. Test udostępniony zostanie przez osobę prowadzącą

DZIEŃ 1 – Mentalna Tranformacja Handlowców

1.Przywitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia

2.Praca z podświadomością

- Identyfikacja sabotujących przekonań i myśli ograniczających skuteczność sprzedaży.
- Techniki zmiany i przekształcania ograniczeń w wspierające przekonania (wizualizacja, kotwiczenie).
- Ćwiczenia praktyczne: praca w parach nad zmianą negatywnych wzorców.

3.Rozbudzanie marzeń i apetytu na kasę.

- Uświadomienie sobie osobistego „termostatu finansowego” i jego wpływu na wyniki.
- Formułowanie celów motywujących – metoda SMART i metoda „celi zapalających”.
- Tworzenie mapy marzeń i wizualizacja osiągniętych rezultatów.

4.Coaching z Piramidą Diltsa.

- Analiza poziomów: środowisko, zachowania, umiejętności, wartości, tożsamość, misja.
- Odkrycie własnej misji i wartości – co napędza mnie do działania w sprzedaży.
- Stworzenie planu działania zgodnego z wartościami i tożsamością handlowca.

5.Etapy rozwoju handlowca.

- Samoocena: określenie, na jakim etapie kompetencyjnym się znajduję.
- Porównanie z modelem rozwoju handlowca – od nowicjusza do mistrza.
- Opracowanie indywidualnej ścieżki rozwoju i celów na kolejne miesiące.

6.Antidotum na narzekanie.

- Diagnoza destrukcyjnych nawyków: narzekanie, wymówki, szukanie winnych na zewnątrz.
- Ćwiczenie zamiany języka narzekania na język rozwiązań i odpowiedzialności.
- Budowanie nawyku „co mogę zrobić?” – postawa proaktywna.

7.Codziennie kompetencje i mikro-nawyki .

- Poranne i wieczorne rytuały top-handlowców – przygotowanie mentalne i planowanie dnia.
- Monitorowanie kluczowych wskaźników efektywności (KPI) w codziennej pracy.
- Krótkie ćwiczenia budujące pewność siebie i energię przed rozmowami.

DZIEŃ 2 – TWORZENIE NARZĘDZI SPRZEDAŻOWYCH I PROCEDUR

1.Przywitanie uczestników, rozpoczęcie II dnia szkolenia

2.Budowanie relacji i zaufania

- Modele budowania zaufania w pierwszych minutach rozmowy.
- Sztuka badania potrzeb: pytania otwarte, parafrazy, pogłębianie tematów.
- Język emocji: dopasowanie komunikacji do stylu klienta i jego motywacji.

3.Język korzyści - słowa, które działają.

- Tworzenie komunikatów opartych o realne korzyści dla klienta (cecha → zaleta → korzyść).
- Przykłady gotowych zdań i historii, które angażują klienta emocjonalnie.
- Warsztat: przerabianie własnych ofert i argumentów na język korzyści.

4.Objekcje i zamknięcia sprzedaży

- Analiza najczęstszych obiekcji („za drogo”, „muszę się zastanowić”, „mam już dostawcę”).
- Tworzenie nowoczesnych odpowiedzi i technik neutralizacji oporu klienta.
- Nauka technik finalizacji: zamknięcia miękkie, twarde i testowe.

5.3 postawy top-handlowców

- Mentalność zwycięzcy: praca z pewnością siebie i odpornością psychiczną.
- Dyscyplina działania: tworzenie i trzymanie się własnego planu dnia.

- Radość z rozmów: jak czerpać satysfakcję z kontaktu z klientem.

6.Słuchanie klienta

- Techniki aktywnego słuchania: parafrazy, podsumowania, dopytywanie.
- Słuchanie intuicyjne – wychwytywanie emocji i intencji „między słowami”.
- Ćwiczenia w grupach: symulacje rozmów, analiza i feedback.

7.Test teoretyczny online z odpowiedziami generowanymi automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Przywitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia	Karol Froń	06-10-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 20 Praca z podświadomością	Karol Froń	06-10-2025	08:30	09:30	01:00
3 z 20 Rozbudzanie marzeń i apetytu na kasę.	Karol Froń	06-10-2025	09:30	10:30	01:00
4 z 20 Przerwa	Karol Froń	06-10-2025	10:30	10:40	00:10
5 z 20 Coaching z Piramidą Diltsa.	Karol Froń	06-10-2025	10:40	12:00	01:20
6 z 20 Przerwa	Karol Froń	06-10-2025	12:00	12:30	00:30
7 z 20 Etapy rozwoju handlowca	Karol Froń	06-10-2025	12:30	13:30	01:00
8 z 20 Antidotum na narzekanie.	Karol Froń	06-10-2025	13:30	14:30	01:00
9 z 20 Przerwa	Karol Froń	06-10-2025	14:30	14:45	00:15
10 z 20 Codzienne kompetencje i mikro-nawyki	Karol Froń	06-10-2025	14:45	16:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 20 Przywitanie uczestników i rozpoczęcie II dnia szkolenia	Karol Froń	07-10-2025	08:00	08:30	00:30
12 z 20 Budowanie relacji i zaufania	Karol Froń	07-10-2025	08:30	10:30	02:00
13 z 20 Przerwa	Karol Froń	07-10-2025	10:30	10:40	00:10
14 z 20 Język korzyści - słowa, które działają.	Karol Froń	07-10-2025	10:40	12:00	01:20
15 z 20 Przerwa	Karol Froń	07-10-2025	12:00	12:30	00:30
16 z 20 Obiekcje i zamknięcia sprzedaży	Karol Froń	07-10-2025	12:30	13:30	01:00
17 z 20 3 postawy top-handlowców	Karol Froń	07-10-2025	13:30	14:30	01:00
18 z 20 Przerwa	Karol Froń	07-10-2025	14:30	14:40	00:10
19 z 20 Słuchanie klienta	Karol Froń	07-10-2025	14:40	15:40	01:00
20 z 20 Test teoretyczny online z odpowiedziami generowanymi automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji	Karol Froń	07-10-2025	15:40	16:00	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 480,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	217,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	217,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Froń

Karol Froń – przedsiębiorca, trener, mówca i coach z ponad 15-letnim doświadczeniem w sprzedaży, zarządzaniu i szkoleniach. Karierę rozpoczął w branży call center, przechodząc drogę od telemarketera do menadżera projektów, gdzie zarządzał zespołem 120 osób i przeprowadził ponad 30 000 rozmów handlowych. W 2012 r. założył firmę Sales Management Coaching 24, pomagając przedsiębiorcom i menedżerom zwiększać efektywność sprzedaży i zarządzania. Od 2013 r. współwłaściciel Contact Center One – firmy tworzącej unikalną kulturę pracy w branży call center. Specjalizuje się w szkoleniach sprzedażowych, zarządzania zespołem i rozwoju osobistego – zrealizował już ponad 50 szkoleń i 540 godzin na sali. Jest autorem modelu rozmowy handlowej OK SPRZEDAŻ, książki „100 Taktycznych Zasad Sprzedaży”, ebooka „Psychologia Sprzedaży Telefonicznej” oraz kilku innych książek o tematyce sprzedażowej i rozwojowej. Posiada certyfikat coacha Erickson Institute of Coaching i ponad 200 godzin przeprowadzonych coachingów, osiągając 99% satysfakcji klientów. Prowadzi prężnie działający kanał YouTube, dzieli się wiedzą w obszernej bibliotece szkoleń VOD, a wybrane szkolenia dostępne są w jego sklepie online. Posiada także bogatą kolekcję referencji od zadowolonych klientów, potwierdzających skuteczność jego metod. Znany z bezpośredniego stylu, energii i poczucia humoru, inspirowe do działania i skutecznej sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników po zakończonym szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Każdy uczestnik powinien mieć dostęp do telefonu lub komputera z dostępem do Internetu (WiFi).

Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego doświadczenia zawodowego, określonego zakresu zadań ani specjalistycznej wiedzy i umiejętności. Od uczestników wymagane są jedynie podstawowe umiejętności obsługi telefonu, komputera oraz przeglądarki internetowej.

Ćwiczenia będą realizowane w parach, co sprzyja wymianie doświadczeń i wspólnemu rozwiązywaniu zadań.

Informacje dodatkowe

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa dofinansowana w minimum 70% ze środków publicznych jest zwolniona z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2020 r. poz. 1983) w związku z art. 82 ust. 3 Ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2022 r. poz. 931).

Aby usługa mogła być rozliczona w projekcie z dofinansowaniem, wymagane jest minimum 80% obecności Uczestnika na szkoleniu. Frekwencja Uczestnika projektu zostanie potwierdzona poprzez własnoręczny podpis złożony na udostępnionej przez organizatora szkolenia liście obecności.

Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzyma odpowiednie zaświadczenie/certyfikat o jego ukończeniu.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 511 103 162

Adres

ul. Olszówka 62
43-309 Bielsko-Biała
woj. śląskie

Szkolenie odbywać się będzie w sali spełniającej warunki higieniczne, sanitarne i techniczne, dostosowanej do liczby uczestników. Uczestnicy mają zapewniony dostęp do zaplecza socjalnego oraz materiałów szkoleniowych w formie papierowej lub elektronicznej.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Odrowąż

E-mail k.odrowaz@wsparciedotacyjne.org.pl

Telefon (+48) 511 103 162