



Wsparcie Dotacyjne
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

361 ocen

Szkolenie: "Transformacja zespołu sprzedaży - Praktyka na Żywym Organizmie"

Numer usługi 2025/09/25/161680/3031995

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 08.10.2025 do 08.10.2025

1 740,00 PLN brutto

1 740,00 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	14
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	07-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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 praktycznych umiejętności uczestników w zakresie prowadzenia rozmów sprzedażowych. Szkolenie przygotowuje do samodzielnego i skutecznego zamykania sprzedaży oraz zwiększania własnej skuteczności sprzedażowej. Uczestnicy nauczą się stosować model Start-Stop-Continue w codziennej pracy, analizować własne rozmowy handlowe i formułować wnioski dotyczące ich skuteczności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa kryteria skutecznej rozmowy sprzedażowej w kontekście finalizacji transakcji	- wymienia co najmniej dwie cechy rozmowy prowadzące do efektywnego zamknięcia sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera właściwy element modelu SSC do przykładowych zachowań sprzedawcy	- Wskazuje element „Stop” dla zachowania sprzedawcy, które ogranicza efektywność rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje elementy rozmowy sprzedażowej wymagające poprawy	- wskazuje co najmniej dwa pytania sprzedawcy, które mogą zniechęcać klienta	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

PROGRAM

1. Przywitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia
2. Praktyczne rozmowy z klientem - symulacje rozmów sprzedażowych. (praktyka)
 - Uczestnicy przeprowadzają rzeczywiste rozmowy sprzedażowe w symulowanych scenariuszach.
 - Rejestrowanie i notowanie kluczowych elementów rozmowy (pytania, obiekcje, reakcje klienta).
3. Feed Back na temat prowadzonych rozmów w celu zwiększenia ich skuteczności – zamknięcia sprzedaży (praktyka)
 - Wskazanie elementów wymagających poprawy, które wpływają na skuteczność zamknięcia sprzedaży.
 - Rekomendacje do natychmiastowego wdrożenia w kolejnych rozmowach.
4. Analiza i omówienie rozmów sprzedażowych (praktyka)
 - Analiza mocnych stron każdej rozmowy
 - Prawidłowe wzorce zachowań i schematy, które sprzyjają sukcesowi.
 - Wspólna dyskusja nad strategiami poprawy efektywności rozmów.
5. Model informacji zwrotnej SSC (Start, Stop, Continue) (teoria + praktyka)
 - Zasady udzielania informacji zwrotnej w modelu SSC .
 - Praktyczne zastosowanie SSC
 - Ćwiczenia i symulacje – warsztatowe przećwiczenie modelu na rzeczywistych sytuacjach uczestników, analiza trudnych przypadków.
6. Podsumowanie zastosowanego modelu – co sprzedawca musi zacząć, przestać i kontynuować w rozmowie (teoria + praktyka)
 - Praktyczne przykłady działań, które zwiększają skuteczność sprzedaży (Start).
 - Identyfikacja zachowań ograniczających efektywność i metody ich eliminacji (Stop).
 - Utrwalanie pozytywnych nawyków sprzedażowych i ich powtarzalność w codziennej pracy (Continue).
7. Pytania uczestników. Dyskusja o tym, jak zwiększać skuteczność swoich rozmów.
8. Test teoretyczny z odpowiedziami generowanymi automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia	Karol Froń	08-10-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 10 Praktyczne rozmowy z klientem - symulacje rozmów sprzedażowych	Karol Froń	08-10-2025	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 Feed Back na temat prowadzonych rozmów w celu zwiększenia ich skuteczności – zamknięcia sprzedaży	Karol Froń	08-10-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 10 Analiza i omówienie rozmów sprzedażowych	Karol Froń	08-10-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 10 Przerwa	Karol Froń	08-10-2025	12:00	12:30	00:30
6 z 10 Model informacji zwrotnej SSC (Start, Stop, Continue)	Karol Froń	08-10-2025	12:30	13:30	01:00
7 z 10 Podsumowanie zastosowanego modelu – co sprzedawca musi zacząć, przestać i kontynuować w rozmowie	Karol Froń	08-10-2025	13:30	14:30	01:00
8 z 10 Przerwa	Karol Froń	08-10-2025	14:30	14:45	00:15
9 z 10 Pytania uczestników. Dyskusja o tym, jak zwiększać skuteczność swoich rozmów.	Karol Froń	08-10-2025	14:45	15:30	00:45
10 z 10 Test teoretyczny z odpowiedziami generowanymi automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji	Karol Froń	08-10-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 740,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 740,00 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