

VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius
★★★★★ 4,5 / 5
72 oceny

SKUTECZNA SPRZEDAŻ Nowoczesne strategie, techniki sprzedaży i zamykanie transakcji

Numer usługi 2025/09/26/144537/3036494

2 447,70 PLN brutto
1 990,00 PLN netto
122,39 PLN brutto/h
99,50 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 09.10.2025 do 10.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do: osób, które sprzedają produkty i usługi, przedstawicieli handlowych (B2B, B2C), konsultantów i doradców oraz specjalistów ds. sprzedaży. Zapraszamy również szefów sprzedaży - zawsze możesz podzielić się swoją wiedzą ze swoimi współpracownikami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do

- badania potrzeb klienta, dzięki czemu mogą odkryć prawdziwe potrzeby klienta
- przygotowania prezentacji język korzyści i budowania wartości dla klienta, tak by cena była mała ważna
- prezentowania rozwiązań potrzebnych klientowi tak by sam chciał kupić,

- skutecznego obalania obiekcji jak „nie dziękuję”, „za drogo” czy „nie jestem zainteresowany”
- kontraktowania klienta, by z satysfakcją zamykać sprzedaż i nie pozwolić na odkładanie jej w czasie

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje, jak stworzyć strukturę działań sprzedażowych, która realnie rozwiąże problem klienta i nie konkurować ceną	Opisuje kluczowe elementy struktury działań sprzedażowych. Analizuje problemy klientów i dostosowuje ofertę do ich potrzeb. Prezentuje wartościowe propozycje, które nie opierają się na obniżaniu ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Definiuje, jak działać, by pozyskiwać więcej klientów, tak aby ilość zawartych transakcji wzrosła	Identyfikuje skuteczne metody pozyskiwania klientów. Przedstawia strategie zwiększenia liczby zawieranych transakcji. Analizuje wyniki działań sprzedażowych i wprowadza usprawnienia.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje etapy rozmowy, od czego zacząć rozmowę, by nie usłyszeć: nie dziękuję, nie jestem zainteresowany! Mam już swojego dostawcę itp.	Opisuje etapy rozmowy sprzedażowej. Stosuje techniki rozpoczęcia rozmowy, które angażują klienta. Analizuje i dostosowuje sposoby radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozmowę prowadzi tak, by doprowadzić do zamknięcia sprzedaży	Stosuje techniki prowadzenia rozmów sprzedażowych. Analizuje i ocenia etapy zamknięcia sprzedaży. Używa skutecznych metod zamykania sprzedaży.	Wywiad swobodny
Rozróżnia jak budować relację i pobudzać potrzeby klientów, dzięki zaangażowaniu i odpowiednim pytaniom	Identyfikuje techniki budowania relacji z klientami. Zadaje pytania pobudzające potrzeby klientów. Wykorzystuje zaangażowanie do budowania długoterminowych relacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Obsługuje sprzedaż doradczą	Opisuje zasady sprzedaży doradczej. Przeprowadza proces sprzedaży doradczej, uwzględniając potrzeby klienta. Analizuje efektywność działań doradczych i wprowadza usprawnienia.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje procesy sprzedaży produktów i usług, aby sprzedawać pomimo trudnego rynku i innych tego typu wymówek Klientów	Opisuje procesy sprzedaży w trudnych warunkach rynkowych. Analizuje i radzi sobie z wymówkami klientów. Wdraża strategie sprzedażowe dostosowane do wymagających rynków.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje działania tak, by nie walczyć z ceną	Opracowuje strategie sprzedaży nie opierające się na cenowej konkurencji. Prezentuje unikalne wartości oferowanych produktów/usług. Monitoruje i ocenia efektywność działań niezwiązanych z obniżaniem ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozróżnia jak budować wartość i sprzedawać, aby nie rozdawać rabatów	Identyfikuje metody budowania wartości produktów/usług. Przeprowadza sprzedaż, skupiając się na wartości, a nie na rabatach. Ocena skuteczność działań sprzedażowych bez udzielania rabatów.	Wywiad swobodny
Definiuje jak działać, by klient nie odkładał decyzji w nieskończoność	Stosuje techniki przyspieszania decyzji zakupowych. Identyfikuje przyczyny odkładania decyzji przez klientów. Wprowadza działania motywujące klientów do szybszego podejmowania decyzji.	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

Moduł 1: Twój proces sprzedaży B2B – Tworzenie indywidualnego planu sprzedaży

- Codienne działania handlowca w procesie sprzedaży: Jak handlowiec może krok po kroku zarządzać procesem sprzedażowym od nawiązania pierwszego kontaktu aż po zamknięcie transakcji. Skupienie się na działaniach, które są natychmiastowe i przynoszą realne rezultaty.

- Identyfikowanie kluczowych etapów sprzedaży: Ustalamy plan działania na każdym etapie procesu: jak nawiązać kontakt, skutecznie zbadać potrzeby klienta, przedstawić ofertę w sposób dostosowany do jego problemów, przeprowadzić negocjacje oraz zamknąć sprzedaż z jasnym planem follow-upu.

Moduł 2: Twój proces sprzedaży B2B – Etapy sprzedaży doradczej B2B

- Jak przedstawiać korzyści wynikające z oferty, aby przekonać kluczowych decydentów.
- Budowanie komunikatów, które trafiają do nowych, potencjalnych klientów biznesowych.
- Jakie pytania zadawać klientowi w momencie badania potrzeb?
- Zasady aktywnego słuchania: Jakie techniki stosować, aby zbudować zaufanie i zrozumieć prawdziwe problemy klienta.
- Jak radzić sobie z trudnymi pytaniami i zagadnieniami podczas spotkań handlowych.

Moduł 3: Komunikacja z Klientem – Efektywne komunikowanie wartości i badanie potrzeb klientów biznesowych

- Jak przedstawiać korzyści wynikające z oferty, aby przekonać kluczowych decydentów.
- Budowanie komunikatów, które trafiają do nowych, potencjalnych klientów biznesowych.
- Jakie pytania zadawać klientowi w momencie badania potrzeb?
- Zasady aktywnego słuchania: Jakie techniki stosować, aby zbudować zaufanie i zrozumieć prawdziwe problemy klienta.
- Jak radzić sobie z trudnymi pytaniami i zagadnieniami podczas spotkań handlowych.

Moduł 4: Pozyskiwanie nowych klientów

- Zasada 3/37/60: Wyjaśnienie modelu, kiedy klient podejmuje decyzję zakupową, jak rozpoznać gotowość do zakupu.
- Definiowanie procesu sprzedaży: Zrozumienie procesu lejka sprzedażowego i jak zarządzać potencjalnymi klientami na każdym jego etapie.
- Praktyczne zastosowanie narzędzi, aby lepiej zarządzać pozyskiwaniem nowych klientów.

Moduł 5: Spotkanie handlowe z klientem biznesowym

- Jak budować agendę spotkania handlowego?: Struktura, która maksymalizuje skuteczność spotkań z klientem.
- Co zrobić przed spotkaniem, aby zwiększyć szanse na sukces?: Przygotowanie, analiza potrzeb, przewidywanie obiekcji.
- Jak dobrze zacząć spotkanie z klientem: Krótkie i inspirujące przedstawienie siebie oraz oferty.
- Pokonywanie obiekcji klienta: Skuteczne techniki odpowiedzi na pytania i obiekcje podczas spotkania.

Moduł 6: Upselling i Cross-Selling

- Zwiększanie wartości transakcji: Techniki, które pozwalają na sprzedaż dodatkowych produktów lub usług do istniejących klientów.
- Budowanie portfela klientów: Jak efektywnie zwiększać wartość klienta poprzez długoterminową współpracę i sprzedaż dodatkowych usług.

Moduł 7: Sztuka zamknięcia transakcji

- Techniki zamykania sprzedaży: Jak skutecznie zamykać sprzedaż w trudnych przypadkach i podczas długich cykli decyzyjnych.
- Pytania doprowadzające do finalizacji: Jak formułować pytania, które prowadzą do zobowiązań ze strony klienta.
- Radzenie sobie z obiekcjami: Jak skutecznie rozpoznawać i neutralizować obiekcje klientów, zamieniając je w szansę na zamknięcie sprzedaży.
- Obrona ceny: Jak bronić wartości oferty, nie rezygnując z wyższej ceny, i jednocześnie zachować dobrą relację z klientem.
- Uzyskiwanie zobowiązań i follow-up: Jak uzyskać finalne zobowiązania od klienta i efektywnie prowadzić follow-up, aby utrzymać pozytywne relacje po transakcji.

Moduł 8: Skuteczność sprzedaży

- Poznaj swoją skuteczność: Prosta analityka sprzedaży B2B i jak mierzyć własne wyniki.
- Narzędzia zwiększające konwersję ofert na zamówienia: Praktyczne narzędzia i metody, które pomagają zwiększyć konwersję.
- Jak zaprojektować skuteczną ofertę?: Tworzenie oferty, która ułatwia zamknięcie transakcji.
- Kilka nieoczywistych sposobów na skuteczny follow-up: Jak efektywnie podtrzymywać kontakt z potencjalnym klientem, aby nie stracić okazji.

➔Szkolenie obejmuje 15 godzin zegarowych szkolenia tj. 20 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Otwarcie, cele, pre-test	-	09-10-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 20 Moduł 1: Twój proces sprzedaży B2B (Blok I–II) Analiza indywidualnych procesów sprzedaży Stworzenie pierwszego draftu planu działania	Artur Gryzik	09-10-2025	08:45	10:15	01:30
3 z 20 przerwa	Artur Gryzik	09-10-2025	10:15	10:30	00:15
4 z 20 Moduł 2: Etapy sprzedaży doradczej B2B (Blok III–IV) Struktura procesu doradczego Ćwiczenia z diagnozy i języka wartości	Artur Gryzik	09-10-2025	10:30	12:00	01:30
5 z 20 Moduł 3: Komunikacja z klientem i badanie potrzeb (Blok V – część 1) Warsztat pytań i aktywnego słuchania	Artur Gryzik	09-10-2025	12:00	12:45	00:45
6 z 20 przerwa	Artur Gryzik	09-10-2025	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 20 Moduł 3 (cd.) + Moduł 4: Pozyskiwanie nowych klientów (Blok VI–VII) Język wartości w praktyce Zasada 3/37/60, projektowanie lejka sprzedażowego	Artur Gryzik	09-10-2025	13:15	14:45	01:30
8 z 20 przerwa	Artur Gryzik	09-10-2025	14:45	15:00	00:15
9 z 20 SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI PODSUMOWANIE	Artur Gryzik	09-10-2025	15:00	15:45	00:45
10 z 20 podsumowanie	-	09-10-2025	15:45	16:30	00:45
11 z 20 08:00 – 08:45 – Powtórka, pytania, dyskusja	-	10-10-2025	08:00	08:45	00:45
12 z 20 Moduł 5 (cd.): Spotkanie handlowe – symulacje z obiekcjami (Blok IX–X) Trudne pytania, prowadzenie rozmów w warunkach presji	Artur Gryzik	10-10-2025	08:45	10:15	01:30
13 z 20 przerwa	Artur Gryzik	10-10-2025	10:15	10:30	00:15
14 z 20 Moduł 5 (cd.): Spotkanie handlowe – symulacje z obiekcjami (Blok IX–X) Trudne pytania, prowadzenie rozmów w warunkach presji	Artur Gryzik	10-10-2025	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 20 Moduł 7: Zamykanie transakcji i obrona ceny (Blok XIII – część 1) Techniki finalizacji i prowadzenie do decyzji	Artur Gryzik	10-10-2025	12:00	12:45	00:45
16 z 20 przerwa	Artur Gryzik	10-10-2025	12:45	13:15	00:30
17 z 20 Moduł 7 (cd.): Zamykanie transakcji i obrona ceny (Blok XIV–XV) Symulacje negocjacyjne, praca na realnych obiekcjach klientów	Artur Gryzik	10-10-2025	13:15	14:45	01:30
18 z 20 przerwa	Artur Gryzik	10-10-2025	14:45	15:00	00:15
19 z 20 Ćwiczenia i Symulację	Artur Gryzik	10-10-2025	15:00	15:45	00:45
20 z 20 PODSUMOWANIE postętu walidacja	-	10-10-2025	15:45	16:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 447,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	122,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	99,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Gryzik

Trener biznesu. Praktyk, bazujący na doświadczenia osobistych z obszaru sprzedaży i zarządzania zespołem. Specjalizuje się we wspieraniu handlowców, ich szefów a także innych szefów, którym zależy na efektach osiągniętych przez synergiczne zespoły. Certyfikowany trener DISC. Pomaga rozwijać kompetencje perswazyjne, komunikacyjne oraz wspiera budowanie asertywnej postawy w pracy i w życiu.

Mocne strony:

Ponad 20 lat we współpracy szkoleniowej

Ekonomista z wykształcenia

Praktyk biznesu, sprzedawałem, kierowałem zespołem, kreowałem współpracę z dużymi korporacjami

Szkoła życia, ponad 16-to letnie doświadczenie w korporacji bankowej

Certyfikowany konsultant DISC

Szkołę m. in. pracowników Tarczyński SA, Media Markt, Agata Meble, LUKAS Bank SA (obecnie Credit Agricole), ZT Kruszwica, Adama Polska, KGHM, PGE, BS Księżpol, BS Strzyżów, BS Zamość, Żabka SA, Famed, DeHeus, Concordia, Maspex

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

- skrypty szkoleniowe (PDF),
- karty pracy do ćwiczeń.

A dodatkowo:

✓ **Szablony:** cold maile, cold calle, ICP, follow-upy

✓ **Checklisty prospectingu:** 7, 14 i 30 dni

✓ **12 mini-lekcji** (e-mail + mikro-zadania, 5–7 min)

✓ **PDF Plan Wdrożeniowy** (edytowalny dla Team Leadera)

✓ **Opcjonalna sesja Q&A** – omówienie wyników i skalowanie

Bonusy w cenie szkolenia

➡ Plan Follow-up: Gotowe sekwencje kontaktów, które podtrzymują zainteresowanie klienta

➡ Szablony rozmów i maili: Sprawdzone skrypty, które działają

➡ Lista kontrolna: Przygotowanie do każdej rozmowy

➡ Plan prospectingowy na 30 dni: Co robić, kiedy i jak

➡ Elevator Pitch: Sztuka pierwszego wrażenia w 30 sekund

➡ Przewodnik pokonywania obiekcji: Odpowiedzi, które kończą rozmowę słowem "tak"

Informacje dodatkowe

Czas trwania

➡ Kurs obejmuje **10 godzin dydaktycznych** (1 godzina = **45 minut**).

Materiały dla uczestników

- Skrypty szkoleniowe (PDF)
- Karty pracy do ćwiczeń

VAT – zwolnienie przy finansowaniu publicznym

➡ **Zwolnienie z VAT (ZW)**, gdy $\geq 70\%$ ceny finansowane jest **ze środków publicznych**.

- Prześlij **podpisane Oświadczenie o finansowaniu** przed wystawieniem faktury
- Po spełnieniu warunku **netto = brutto (VAT: ZW)**
- W przeciwnym razie obowiązuje właściwa stawka VAT

Nagrywanie na potrzeby kontroli

➡ Rejestracja **audio/wideo** wyłącznie do **monitoringu i kontroli** usługi dofinansowanej.

- Wykorzystanie w innym celu wymaga odrębnej zgody Trenera i Uczestników

Zgoda na wizerunek

➡ Zapisując się na usługę, wyrażasz zgodę na **rejestrowanie wizerunku** w ww. celach.

Warunki techniczne

SZKOLENIA ONLINE – ORGANIZACJA I WYMAGANIA

➡ Platforma i dostęp

- Do realizacji szkoleń online korzystamy z **Zoom**.
- Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem **indywidualny link** wysłany na wskazany adres e-mail.
- **Link jest ważny przez cały czas trwania szkolenia** zgodnie z harmonogramem (można dołączyć w dowolnym momencie).

➡ Jak dołączyć

- Kliknij link ze zgłoszenia i **wpisz imię oraz nazwisko**.
- **Nie jest wymagana instalacja oprogramowania** ani specjalne umiejętności informatyczne.
- Wystarczy komputer/laptop/telefon/tablet z dostępem do Internetu (zalecane przeglądarki: **Chrome, Firefox lub Safari**).

Wymagania techniczne

Sprzęt (minimum):

- Dwurdzeniowy procesor **Intel Core i5 2,5 GHz** (lub wyższy).

Łącze internetowe (minimum):

- Pobieranie **10 Mb/s**, wysyłanie **5 Mb/s** (stabilne łącze bez blokad firmowych).

Oprogramowanie:

- Dostęp przez przeglądarkę – **nie trzeba nic pobierać**.

Przebieg i interakcja

- Uczestnicy **oglądają i słuchają na żywo** przebiegu szkolenia oraz treści wyświetlanych przez prowadzącego.
- Uczestnicy **widzą i słyszą się wzajemnie**, mogą aktywnie uczestniczyć w zajęciach.
- Komunikacja z trenerem i grupą odbywa się **przez mikrofon** oraz **chat**.

Funkcje pracy w grupach (Breakout Rooms)

- Trener dzieli uczestników na podgrupy **automatycznie lub ręcznie** i ustala **czas pracy**.
- Na ekranie pojawia się komunikat o zaproszeniu do pokoju.
- Prowadzący może wysłać **wiadomość do wszystkich pokoi** (np. instrukcję zadania).

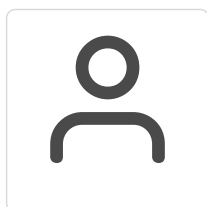
Narzędzia w pokojach:

- **Tablica** (każdy może pisać; efekt pracy można zapisać i udostępnić w głównym pokoju).
- **Udostępnianie ekranu** (dostępne dla każdego uczestnika).
- **Czat**.
- Możliwość **zaproszenia prowadzącego** do pokoju.

Jak się przygotować (checklista)

- Sprawdź **stabilność łącza internetowego**.
- Przygotuj **ciche miejsce** do pracy i **naładowany sprzęt**.
- Miej pod ręką **notes, długopis** oraz **wodę/kawę/herbatę**.
- **Kamera i mikrofon** ułatwiają pracę i integrację – sprawdź, czy działają.
- (Opcjonalnie) **Wydrukuj ćwiczenia** przesłane przed szkoleniem, aby pracować na bieżąco.

Kontakt



Beata Kubicius

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316