



Skuteczna sprzedaż: Strategie, techniki i relacje budujące sukces.

Numer usługi 2025/09/28/119143/3039569

5 160,00 PLN brutto

5 160,00 PLN netto

215,00 PLN brutto/h

215,00 PLN netto/h

BIG RED SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

227 ocen

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 04.10.2025 do 12.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Uczestnicy poznają skuteczne strategie sprzedażowe, nauczą się stosować techniki wpływu i komunikacji, a także budować trwałe relacje z klientami, które przekładają się na długoterminowy sukces sprzedażowy. Szkolenie skierowane jest do Pracowników działów sprzedaży, Menedżerów sprzedaży, Przedsiębiorców i właścicieli firm oraz Osób planujących rozwój kariery w sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

01-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

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 rozwój kompetencji sprzedażowych uczestników poprzez przekazanie wiedzy, umiejętności i postaw niezbędnych do skutecznego prowadzenia działań handlowych w dynamicznym środowisku biznesowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie wiedzy: Zna nowoczesne strategie sprzedażowe (np. SPIN, Challenger, Sandler). Rozumie proces decyzyjny klienta i jego motywacje zakupowe. Zna techniki komunikacji, perswazji i wpływu w sprzedaży. Rozumie znaczenie relacji i zaufania w procesie sprzedażowym. Zna zasady skutecznej prezentacji oferty i prowadzenia negocjacji.	Uczestnik potrafi wymienić i opisać co najmniej 3 strategie sprzedaży.	Test teoretyczny
W zakresie umiejętności: Potrafi dopasować strategię sprzedaży do typu klienta i produktu. Umie prowadzić rozmowę handlową z wykorzystaniem języka korzyści. Potrafi rozpoznawać potrzeby klienta i zadawać trafne pytania. Umie radzić sobie z obiekcjami i prowadzić negocjacje sprzedażowe. Potrafi budować i utrzymywać długoterminowe relacje z klientami.	Uczestnik przeprowadza symulację rozmowy sprzedażowej z użyciem wybranej techniki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
W zakresie kompetencji społecznych (postaw): Wykazuje proaktywność i zaangażowanie w proces sprzedaży. Dba o etyczne i partnerskie podejście do klienta. Rozwija samoświadomość i refleksję nad własnym stylem sprzedaży. Jest otwarty na rozwój i doskonalenie kompetencji sprzedażowych. Potrafi pracować zespołowo i dzielić się wiedzą w środowisku sprzedażowym.	Uczestnik identyfikuje typ osobowości klienta (np. DISC) i dobiera odpowiednie komunikaty.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik wskazuje konkretne działania budujące lojalność klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik stosuje minimum 2 techniki finalizacji w symulacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik planuje działania follow-up i rekomendacyjne.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Dla lepszego przyswojenia programu szkolenia zaleca się zrobienie testu poziomującego na początku szkolenia oraz testu podsumowującego na jego koniec. Liczba godzin usługi 48 (1h = 45 minut).

Program szkolenia (24h lekcyjne)

Dzień 1: Fundamenty skutecznej sprzedaży (8h lekcyjne)

1. Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży (1h)

- Zmiany w zachowaniach klientów
- Sprzedaż doradcza vs transakcyjna

2. Psychologia klienta i proces decyzyjny (2h)

- Typy klientów i ich potrzeby
- Motywacje zakupowe
- Mapowanie ścieżki klienta

3. Strategie sprzedażowe (2h)

- SPIN Selling, Challenger Sale, Sandler Selling
- Dobór strategii do typu klienta i produktu

4. Komunikacja w sprzedaży (3h)

- Aktywne słuchanie
- Język korzyści
- Pytania otwarte i zamknięte
- Techniki storytellingu

Dzień 2: Techniki sprzedaży i negocjacje (8h lekcyjne)

5. Techniki wpływu i perswazji (2h)

- Reguły Cialdiniego
- Budowanie autorytetu i zaufania

- Techniki wywierania wpływu w rozmowie handlowej

6. Prezentacja oferty i argumentacja (2h)

- Struktura skutecznej prezentacji
- Dopasowanie oferty do potrzeb klienta
- Radzenie sobie z obiekcjami

7. Negocjacje sprzedażowe (3h)

- Etapy negocjacji
- BATNA, ZOPA, techniki negocjacyjne
- Praca z trudnym klientem

8. Ćwiczenia praktyczne (1h)

- Symulacje rozmów sprzedażowych
- Feedback i analiza

Dzień 3: Relacje, rozwój i utrzymanie klienta (8h lekcyjne)

9. Budowanie relacji z klientem (2h)

- Customer Experience
- Personalizacja kontaktu
- Obsługa posprzedażowa

10. Zarządzanie relacjami i lojalnością (2h)

- CRM i automatyzacja
- Programy lojalnościowe
- Klient jako ambasador marki

11. Rozwój kompetencji sprzedawcy (2h)

- Samoświadomość i rozwój
- Zarządzanie emocjami i stresem
- Ustalanie celów sprzedażowych

12. Podsumowanie i plan wdrożenia (2h)

- Indywidualny plan działania
- Wnioski z ćwiczeń
- Q&A i sesja mentoringowa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 33

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 33 PRO TEST	-	04-10-2025	10:00	10:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 33 Fundamenty skutecznej sprzedaży, Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży	Marcin Frankowski	04-10-2025	10:45	11:30	00:45
3 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	04-10-2025	11:30	11:45	00:15
4 z 33 Zmiany w zachowaniach klientów, Sprzedaż doradcza vs transakcyjna	Marcin Frankowski	04-10-2025	11:45	12:30	00:45
5 z 33 Psychologia klienta i proces decyzyjny	Marcin Frankowski	04-10-2025	12:30	13:15	00:45
6 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	04-10-2025	13:15	13:30	00:15
7 z 33 Typy klientów i ich potrzeby: Motywacje zakupowe, Mapowanie ścieżki klienta	Marcin Frankowski	04-10-2025	13:30	14:15	00:45
8 z 33 Strategie sprzedażowe: SPIN Selling, Challenger Sale, Sandler Selling	Marcin Frankowski	04-10-2025	14:15	15:00	00:45
9 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	04-10-2025	15:00	15:15	00:15
10 z 33 Dobór strategii do typu klienta i produktu	Marcin Frankowski	04-10-2025	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 33 Komunikacja w sprzedaży: Aktywne słuchanie, Język korzyści, Pytania otwarte i zamknięte	Marcin Frankowski	04-10-2025	16:00	16:45	00:45
12 z 33 Techniki storytellingu	Marcin Frankowski	05-10-2025	10:00	10:45	00:45
13 z 33 Techniki wpływu i perswazji	Marcin Frankowski	05-10-2025	10:45	11:30	00:45
14 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	05-10-2025	11:30	11:45	00:15
15 z 33 Reguły Cialdiniego	Marcin Frankowski	05-10-2025	11:45	12:30	00:45
16 z 33 Budowanie autorytetu i zaufania	Marcin Frankowski	05-10-2025	12:30	13:15	00:45
17 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	05-10-2025	13:15	13:30	00:15
18 z 33 Techniki wywierania wpływu w rozmowie handlowej	Marcin Frankowski	05-10-2025	13:30	14:15	00:45
19 z 33 Prezentacja oferty i argumentacja, Struktura skutecznej prezentacji	Marcin Frankowski	05-10-2025	14:15	15:00	00:45
20 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	05-10-2025	15:00	15:15	00:15
21 z 33 Dopasowanie oferty do potrzeb klienta	Marcin Frankowski	05-10-2025	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 33 Radzenie sobie z obiekcjami	Marcin Frankowski	05-10-2025	16:00	16:45	00:45
23 z 33 Negocjacje sprzedażowe	Marcin Frankowski	11-10-2025	10:00	10:45	00:45
24 z 33 Etapy negocjacji: BATNA, ZOPA, techniki negocjacyjne	Marcin Frankowski	11-10-2025	10:45	11:30	00:45
25 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	11-10-2025	11:30	11:45	00:15
26 z 33 Praca z trudnym klientem, Symulacje rozmów sprzedażowych: Feedback i analiza	Marcin Frankowski	11-10-2025	11:45	12:30	00:45
27 z 33 Budowanie relacji z klientem: Customer Experience, Personalizacja kontaktu, Obsługa posprzedażowa	Marcin Frankowski	11-10-2025	12:30	13:15	00:45
28 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	11-10-2025	13:15	13:30	00:15
29 z 33 CRM i automatyzacja, Programy lojalnościowe, Klient jako ambasador marki	Marcin Frankowski	11-10-2025	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 33 Rozwój kompetencji sprzedawcy: Samoświadomość i rozwój, Zarządzanie emocjami i stresem, Ustalanie celów sprzedażowych	Marcin Frankowski	11-10-2025	14:15	15:00	00:45
31 z 33 Przerwa	Marcin Frankowski	11-10-2025	15:00	15:15	00:15
32 z 33 Indywidualny plan działania, Wnioski z ćwiczeń, Q&A	Marcin Frankowski	11-10-2025	15:15	16:00	00:45
33 z 33 POST TEST	-	11-10-2025	16:00	16:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 160,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Frankowski

Doświadczony praktyk sprzedaży i trener biznesu, który od lat wspiera firmy w zwiększaniu efektywności handlowej. Jako przedsiębiorca i handlowiec doskonale rozumie realia sektora sprzedaży, w tym wyzwania związane z obsługą klienta w punktach handlowych. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w edukacji formalnej, prowadząc szkolenia i mentoring w zakresie:

- minimalizacji kosztów i maksymalizacji zysków,
- optymalizacji zarządzania czasem w sprzedaży,
- budowania relacji z klientem i skutecznej komunikacji handlowej.

Jego podejście łączy wiedzę ekonomiczną z praktyką biznesową, co pozwala uczestnikom szkolenia zdobywać konkretne narzędzia i wdrażać je w codziennej pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają po zajęciach materiały (skrypt) ze szkolenia w PDF.

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie.

Warunki uczestnictwa

Usługa szkoleniowa podzielona jest na godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).

W cenie kursu jest zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy podmiot szkolący korzysta z zwolnienia podmiotowego na podstawie art. 43 ust. 1 lub przepisów wydanych na podstawie art. 82 ust. 3 lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

* Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

Poziom wiedzy i umiejętności zdobytych na szkoleniu weryfikowane będą na podstawie przeprowadzonego egzaminu wewnętrznego potwierdzającego kompetencje uczestników, otrzyma on zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze wydane zgodnie wymogami opisanymi w §13 ust. 1 pkt.1 Rozp. MRiF z dnia 29 sierpnia 2017r. w spr. rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe.

Adres

ul. Warszawska 79/11
15-201 Białystok
woj. podlaskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie firmy: DEFENSE SECURITY Agencja Ochrony Osób i Mienia, Adres: Warszawska 79 lok. 11, 15-201 Białystok

Kontakt



Marcin Frankowski

E-mail biuro@big-red.eu

Telefon (+48) 728 080 068