



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Sprzedaż na wartościach – jak sprzedawać uczciwie i skutecznie

Numer usługi 2025/10/09/189012/3068055

📍 Zawiercie / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 28.11.2025 do 29.11.2025

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób dorosłych, aktywnych zawodowo, które chcą rozwijać swoje kompetencje sprzedażowe w zgodzie z etyką i wartościami. W szczególności kierowane jest do:

- **przedsiębiorców** oraz właścicieli firm, którzy chcą budować długofalowe relacje z klientami i zwiększać lojalność poprzez sprzedaż opartą na wartościach,
- **przedstawicieli handlowych, doradców klienta, menedżerów sprzedaży**, którzy chcą sprzedawać uczciwie, skutecznie i w oparciu o zielone kompetencje,
- **osób rozpoczynających karierę w sprzedaży**, które potrzebują solidnych fundamentów i etycznych narzędzi pracy,
- **osób powracających do sprzedaży po przerwie**, które chcą odświeżyć wiedzę i poznać nowoczesne podejście do klienta,
- **pracowników firm i instytucji**, którzy w swojej pracy mają kontakt z klientami i chcą lepiej rozumieć proces decyzyjny klienta, uczyć się aktywnego słuchania oraz radzenia sobie z obiekcjami,
- **osób świadomych ekologicznie i społecznie**, które chcą wpleść w proces sprzedaży elementy odpowiedzialności

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

17-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do prowadzenia procesu sprzedaży opartego na wartościach, etyce i zrównoważonym rozwoju, z jednoczesnym zachowaniem wysokiej skuteczności handlowej.

Uczestnicy nauczą się, jak odkrywać potrzeby i wartości klienta, budować relacje oparte na zaufaniu, prowadzić rozmowy sprzedażowe bez presji, a także jak integrować zielone kompetencje i odpowiedzialne praktyki biznesowe w codziennej pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza Uczestnik po szkoleniu: Zna zasady sprzedaży opartej na wartościach i zielonych kompetencjach. Rozumie różnicę między sprzedażą transakcyjną a relacyjną. Zna proces decyzyjny klienta i psychologię zakupów. Zna techniki odkrywania potrzeb i wartości klienta. Potrafi wskazać znaczenie etyki, odpowiedzialności i zrównoważonego rozwoju w procesie sprzedaży. Umiejętności Uczestnik po szkoleniu potrafi: 6. Prowadzić rozmowę sprzedażową od pierwszego kontaktu do zamknięcia w oparciu o wartości. 7. Zadawać pytania pogłębiające i aktywnie słuchać klienta. 8. Przedstawiać ofertę w języku korzyści dopasowanym do wartości i profilu klienta. 9. Radzić sobie z obiekcjami klienta w sposób konstruktywny i bez presji. 10. Zamykać sprzedaż w sposób etyczny i proponować kolejne kroki. 11. Tworzyć indywidualny plan działań sprzedażowych i utrzymywania relacji z klientem po transakcji. Kompetencje społeczne Uczestnik po szkoleniu: 12. Świadomie kształtuje swój wizerunek jako partnera biznesowego opartego na wartościach. 13. Buduje i utrzymuje relacje z klientami oparte na zaufaniu, uczciwości i wzajemnym szacunku. 14. Potrafi wskazać działania, które podejmie w pracy zawodowej w ciągu 30 dni po szkoleniu w celu utrwalenia nowych umiejętności.	Wiedza Potrafi opisać etapy procesu sprzedaży opartego na wartościach. Wskazuje różnice między sprzedażą transakcyjną a relacyjną. Zna przynajmniej 3 techniki odkrywania potrzeb i wartości klienta. Wyjaśnia znaczenie zielonych kompetencji i etyki w sprzedaży. Umiejętności Prowadzi symulowaną rozmowę sprzedażową zgodnie z etapami modelu opartego na wartościach. Zadaje pytania odkrywające wartości klienta i aktywnie słucha odpowiedzi. Prezentuje ofertę w języku korzyści, dopasowaną do profilu klienta. Reaguje na obiekcje klienta w sposób konstruktywny, bez wywierania presji. Zamyka symulowaną sprzedaż, zachowując zasady etyki i relacyjności. Przedstawia własny plan działań sprzedażowych po szkoleniu. Kompetencje społeczne W trakcie ćwiczeń buduje atmosferę zaufania w kontakcie z klientem. Zachowuje spójność słów, gestów i postawy w trakcie symulowanej rozmowy. Wskazuje działania, które wdroży w ciągu 30 dni po szkoleniu w celu utrwalenia nowych kompetencji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Test teoretyczny

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

DZIEŃ 1 – Fundamenty sprzedaży na wartościach

Moduł 1 – Zielone kompetencje w sprzedaży – etyka, odpowiedzialność i zrównoważony rozwój w praktyce

- Czym są zielone kompetencje i dlaczego mają znaczenie w pracy sprzedawcy.
- Jak sprzedaż wpływa na środowisko, społeczność lokalną i przyszłe pokolenia – i co z tym zrobić w praktyce.
- Odpowiedzialne wybory biznesowe: od doboru produktu, przez sposób pakowania, po transport.
- Budowanie zaufania klientów poprzez uczciwą komunikację i unikanie „greenwashingu” (pozornej ekologii).
- Historie z praktyki trenera – jak w realnych negocjacjach wplatać wątek zrównoważonego rozwoju i wartości.
- Ćwiczenie: przeanalizuj swoją obecną ofertę i wskaż, które elementy można wzmocnić pod kątem etycznym i ekologicznym, żeby były atutem w sprzedaży.

Moduł 2 – Różnica między sprzedażą transakcyjną a relacyjną

- Czym jest sprzedaż na wartościach i dlaczego buduje lojalność klientów.
- Analiza przykładów z własnej praktyki trenera.
- Case study – kiedy klient wraca nie z powodu ceny, ale zaufania.

Moduł 3 – Odkrywanie wartości klienta

- Techniki zadawania pytań otwartych i pogłębiających.
- Aktywne słuchanie – jak naprawdę usłyszeć klienta.
- Ćwiczenia 1: Rozmowa sprzedażowa nastawiona na wartości.

Moduł 4 – Język korzyści w oparciu o wartości

- Jak tłumaczyć cechy produktu na realne korzyści klienta.
- Dopasowanie przekazu do profilu klienta.
- Ćwiczenia 2: Tworzenie spersonalizowanej oferty.

Moduł 5 – Budowanie mostu zamiast muru

- Jak radzić sobie z różnicami w poglądach i oczekiwaniach klienta.
- Szukanie wspólnego punktu porozumienia.
- Ćwiczenia mediacyjne w kontekście sprzedaży.

DZIEŃ 2 – Praktyka, strategie i utrwalanie umiejętności

Moduł 6 – Radzenie sobie z obiekcjami klienta

- Najczęstsze obiekcje i jak na nie odpowiadać bez presji.
- Technika „mostu wartości” w sprzedaży.
- Ćwiczenia 3: Trudny klient w praktyce.

Moduł 7 – Zamykanie sprzedaży z klasą

- Sygnały gotowości klienta do zakupu.
- Różne style zamykania sprzedaży – które działają w modelu opartym na wartościach.
- Ćwiczenia 4: Symulacje rozmów sprzedażowych.

Moduł 8 – Praca z wartościami po sprzedaży

- Jak utrzymać klienta i zamienić go w ambasadora marki.
- Follow-up w zgodzie z wartościami.
- Ćwiczenia 5: Projektowanie procesu utrzymania klienta.

Moduł 9 – Twój osobisty plan rozwoju sprzedaży

- Autoanaliza mocnych stron i obszarów do rozwoju.
- Narzędzie „Mapa wartości sprzedaży”.
- Deklaracja działań na 30 dni po szkoleniu.

Moduł 10 – Sesja walidacyjna

- Test wiedzy (wiedza teoretyczna).
- Symulacja rozmowy sprzedażowej (umiejętności).
- Informacja zwrotna 360° (kompetencje społeczne).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Zielone kompetencje w sprzedaży – etyka, odpowiedzialność i zrównoważony rozwój w praktyce	Andrzej Dąbkowski	28-11-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 12 Różnica między sprzedażą transakcyjną a relacyjną	Andrzej Dąbkowski	28-11-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 12 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	28-11-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 12 Odkrywanie wartości klienta	Andrzej Dąbkowski	28-11-2025	12:30	14:00	01:30
5 z 12 Język korzyści w oparciu o wartości	Andrzej Dąbkowski	28-11-2025	14:00	15:30	01:30
6 z 12 Budowanie mostu zamiast muru	Andrzej Dąbkowski	28-11-2025	15:30	16:30	01:00
7 z 12 Radzenie sobie z obiekcjami klienta	Wojciech Lada	29-11-2025	09:00	11:00	02:00
8 z 12 Zamykanie sprzedaży z klasą	Wojciech Lada	29-11-2025	11:00	12:30	01:30
9 z 12 Przerwa obiadowa	Wojciech Lada	29-11-2025	12:30	13:00	00:30
10 z 12 Praca z wartościami po sprzedaży	Wojciech Lada	29-11-2025	13:00	14:30	01:30
11 z 12 Twój osobisty plan rozwoju sprzedaży	Wojciech Lada	29-11-2025	14:30	15:30	01:00
12 z 12 Sesja walidacyjna	Wojciech Lada	29-11-2025	15:30	17:00	01:30

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

312,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.



2 z 2

Wojciech Lada

Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selena Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik uczestnika „Sprzedaż na wartościach” – kompendium wiedzy o etycznej sprzedaży, zielonych kompetencjach, modelu relacyjnym oraz psychologii decyzji zakupowych. Zawiera praktyczne przykłady, narzędzia i wskazówki wdrożeniowe.

Zeszyt ćwiczeń i kart pracy – zestaw praktycznych zadań i scenariuszy rozmów sprzedażowych: analiza wartości klienta, symulacje rozmów, tworzenie języka korzyści i plan działań po szkoleniu.

Narzędzia i szablony pracy sprzedawcy opartego na wartościach:

- arkusz „Mapa wartości klienta”,
- formularz analizy potrzeb i celów klienta,
- szablon oferty sprzedażowej w języku korzyści,
- karta planu 30-dniowego wdrożenia nowych umiejętności.

Checklisty i mini-poradniki praktyczne:

- „10 zasad sprzedaży opartej na wartościach”,
- „Jak reagować na obiekcje bez presji”,
- „Etyczny follow-up – jak utrzymać klienta po sprzedaży”,
- „Zielone praktyki w codziennej sprzedaży”.

Infografiki i materiały wizualne:

- różnice między sprzedażą transakcyjną a relacyjną,
- model rozmowy sprzedażowej opartej na wartościach,
- cykl utrzymania relacji z klientem po sprzedaży.

Zestaw narzędzi komunikacyjnych sprzedawcy: przykłady pytań pogłębiających, techniki aktywnego słuchania, wzory zdań i pytań budujących zaufanie.

Certyfikat ukończenia szkolenia – potwierdzający zdobycie kompetencji sprzedażowych, etycznych i proekologicznych.

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT 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).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116