



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Sprzedaż od zera: Jak zostać sprzedawcą i doradcą, który buduje relacje na wartościach

Numer usługi 2025/10/15/189012/3080471

📍 Zawiercie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.01.2026 do 07.01.2026

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	Osoby bez doświadczenia w sprzedaży, które chcą rozpocząć pracę jako sprzedawcy, doradcy klienta lub przedstawiciele handlowi. Osoby planujące zmianę branży i szukające stabilnej ścieżki zawodowej. Młode osoby, którzy chcą nauczyć się sprzedawać swoje produkty/usługi. Każdy, kto chce nauczyć się rozmawiać z klientem tak, aby budować zaufanie i długoterminową współpracę.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	30-12-2025
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

Szkolenie - "Sprzedaż od zera: Jak zostać sprzedawcą i doradcą, który buduje relacje na wartościach" - nauczy samodzielnego sprzedawania w oparciu o wartości i realne potrzeby klienta, budowania zaufania i długofalowych relacji, prowadzenia rozmów handlowych w sposób etyczny i skuteczny, radzenia sobie z obiekcjami klienta bez presji i manipulacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje proces sprzedaży od pierwszego kontaktu do utrzymania klienta.	Uczestnik potrafi przedstawić symulację rozmowy sprzedażowej, stosując zasady etycznej sprzedaży.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozpoznaje techniki badania potrzeb i argumentacji sprzedażowej.	Uczestnik w scenariuszu sprzedaży potrafi zastosować przynajmniej 3 techniki badania potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje zasady etycznej sprzedaży i odpowiedzialności społecznej (zielone kompetencje).	Uczestnik zaproponuje rozwiązanie uwzględniające elementy odpowiedzialności społecznej/ środowiskowej.	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

Program szkolenia – 16 godzin / 2 dni

Moduł 1 (2h) - Zielone kompetencje w sprzedaży: Poznanie umiejętności sprzedażowych, praca na celach wg. **Anthony Robbins'a**

Moduł 2 (2h) – Podstawy sprzedaży: proces, etapy, rola sprzedawcy/doradcy.

Moduł 3 (2h) – Badanie potrzeb klienta – słuchanie, budowanie zaufania, zarządzanie czasem, kupowanie.

Moduł 4 (1:30h) – Zrozumienie klienta, potrzeby wg piramidy Maslowa, dlaczego klient kupuje.

Dzień 2

Moduł 5 (2h) – Skuteczne techniki sprzedaży, sztuka zadawania pytań.

Moduł 6 (2h) – Test sprzedażowy, jak skutecznie argumentować.

Moduł 7 (2h) – Jako rozpoznać klienta jaki jest nasz klient.

Moduł 8 (1:30h) – Symulacje i ćwiczenia sprzedażowe

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Zielone kompetencje w sprzedaży: Poznanie umiejętności sprzedażowych, praca na celach wg. Anthony Robbins'a	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	06-01-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 10 Podstawy sprzedaży: proces, etapy, rola sprzedawcy/doradcy.	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	06-01-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 10 Przerwa obiadowa	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	06-01-2026	13:00	13:30	00:30
4 z 10 Badanie potrzeb klienta – słuchanie, budowanie zaufania, zarządzanie czasem, kupowanie.	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	06-01-2026	13:30	15:30	02:00
5 z 10 Zrozumienie klienta, potrzeby wg piramidy Maslowa, dlaczego klient kupuje.	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	06-01-2026	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Skuteczne techniki sprzedaży, sztuka zadawania pytań.	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	07-01-2026	09:00	11:00	02:00
7 z 10 Test sprzedaży, jak skutecznie argumentować.	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	07-01-2026	11:00	13:00	02:00
8 z 10 Przerwa obiadowa	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	07-01-2026	13:00	13:30	00:30
9 z 10 Jako rozpoznać klienta jaki jest nasz klient.	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	07-01-2026	13:30	15:30	02:00
10 z 10 Symulacje i ćwiczenia sprzedażowe	ANDRZEJ DĄBKOWSKI	07-01-2026	15:30	17:00	01:30

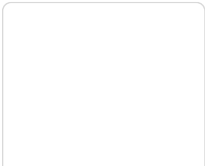
Cennik

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: 1



1 z 1
ANDRZEJ DĄBKOWSKI



Jestem ekspertem ds. sprzedaży z ponad 30-letnim doświadczeniem, zdobytym w praktyce trenerem, pedagogiem i mówcą, od ponad 30 lat wspierającym ludzi w rozwoju umiejętności komunikacyjnych, autoprezentacji i sprzedaży. Jestem Wicemistrzem Mistrzostw Polski w Przemawianiu Publicznym Toastmasters oraz autorem trzech książek: "Moc Słów", "Pasja" i "Szansa".

Obeccnie pracuję nad czwartą publikacją "Sprzedawaj"

Prowadzę szkolenia, warsztaty i wystąpienia motywacyjne w całej Polsce. W pracy łączę praktyczne narzędzia z prawdziwymi historiami – zarówno z biznesu, jak i ze świata sportów ekstremalnych takich jak skoki spadochronowe, kung-fu czy off-road.

Jako pedagog wiem, że uczenie to nie tylko przekazywanie wiedzy, ale przede wszystkim inspirowanie do zmiany postaw, budowania pewności siebie i otwierania się na nowe możliwości.

Jako mediator odnajduję most porozumienia nawet tam, gdzie pozornie nie ma już przestrzeni na dialog. Uczestnicy moich szkoleń wychodzą nie tylko z nową wiedzą, ale także z gotowymi narzędziami, które mogą od razu zastosować w pracy i w życiu osobistym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników: długopis, notatnik. Materiały szkoleniowe.

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

Sala szkoleniowa o powierzchni około 20 metrów kwadratowych.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Anna ANISZEWSKA

E-mail anna.aniszewska@valorapro.pl

Telefon (+48) 602 216 717