



KRAJOWE
CENTRUM
EDUKACYJNE
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Sprzedażowe

Numer usługi 2025/10/23/135129/3100226

📍 zdalna
🏢 Usługa szkoleniowa
🕒 12 h
📅 28.10.2025 do 27.10.2026

1 100,00 PLN brutto
1 100,00 PLN netto
91,67 PLN brutto/h
91,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Kurs skierowany jest do osób zajmujących się sprzedażą, menedżerów sprzedaży oraz przedsiębiorców, którzy chcą podnieść swoje umiejętności w zakresie technik sprzedażowych oraz obsługi klienta. Kurs dostępny jest zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych. Nie wymaga wcześniejszego przygotowania.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1000
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	12
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 sprzedażowego jest przygotowanie uczestników do skutecznej sprzedaży oraz obsługi klienta. Uczestnicy poznają kluczowe techniki sprzedażowe, zasady budowania relacji z klientem oraz strategię negocjacyjną. Po ukończeniu kursu będą w stanie samodzielnie prowadzić rozmowy sprzedażowe i efektywnie reagować na potrzeby klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i stosuje techniki sprzedażowe w praktyce	* Rozpoznaje i charakteryzuje kluczowe techniki sprzedażowe * Wymienia i wyjaśnia zasady skutecznej komunikacji z klientem * Opracowuje strategię sprzedażową dla wybranego produktu	Test teoretyczny
Projektuje skuteczne strategie obsługi klienta	* Opisuje zakres zastosowania różnych metod obsługi klienta * Wykorzystuje narzędzia do zarządzania relacjami z klientem (CRM) * Analizuje przypadki i wyciąga wnioski z interakcji z klientami	Prezentacja
Ocenia i weryfikuje skuteczność działań sprzedażowych	* Wymienia i wyjaśnia kluczowe wskaźniki efektywności sprzedaży (KPI) * Analizuje dane dotyczące wyników sprzedaży * Identyfikuje obszary wymagające poprawy	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

Szkolenie Sprzedażowe to kompleksowy program e-learningowy w modelu *self-paced*, który pozwala uczestnikom na zdobycie wiedzy i umiejętności w zakresie **profesjonalnej sprzedaży, budowania relacji z klientami oraz finalizowania transakcji** we własnym tempie.

Struktura kursu

Kurs składa się z **12 modułów tematycznych**, które obejmują:

- Interaktywne materiały wideo w jakości Full HD
- Prezentacje i materiały PDF do pobrania (4 materiały dodatkowe: **lista narzędzi handlowca, obiekcje klienta i sposoby ich pokonywania, mapa procesu sprzedaży, sekwencja rozmów handlowych**)
- Testy sprawdzające po każdym module
- Zadania praktyczne z indywidualnym feedbackiem eksperta
- Egzamin końcowy oraz indywidualną konsultację po ukończeniu kursu

Dostęp: bezterminowy — po zakupie kursu uczestnik ma nieograniczony dostęp do wszystkich materiałów 24/7.

Program szkolenia – 12 głównych modułów

- 1. Wprowadzenie do kursu i zasady pracy handlowca**
 - Zakres i charakter szkolenia, cele oraz metodyka pracy.
- 2. Twoja firma i otoczenie biznesowe**
 - Analiza szans i zagrożeń rynkowych, wykorzystanie potencjału firmy.
- 3. Organizacja pracy i efektywność osobista**
 - Zarządzanie czasem, procedury, pomiar efektywności, kaizen i feedback.
- 4. Narzędzia efektywnego handlowca**
 - Źródła informacji o klientach, bazy danych, CRM, narzędzia komunikacji.
- 5. Pozyskiwanie klientów i prospecting**
 - Tworzenie bazy kontaktów, kwalifikacja leadów, e-mail i telefon w sprzedaży.
- 6. Komunikacja i docieranie do decydentów**
 - Budowanie scenariuszy rozmów, pokonywanie sekretarek i barier kontaktu.
- 7. Proces sprzedaży sekwencyjnej**
 - Budowanie relacji, follow-up, systematyczne działania sprzedażowe.
- 8. Style sprzedaży: hunting i farming**
 - Dobór strategii sprzedażowej do rynku, klienta i branży.
- 9. Budowanie relacji i wizerunku eksperta**
 - Pozycjonowanie w oczach klienta, profesjonalny wizerunek, rekomendacje.
- 10. Pokonywanie obiekcji i finalizacja transakcji**
 - Praca z obiekcjami, budowanie wartości produktu, skuteczne domykanie sprzedaży.
- 11. Rozwój zawodowy i mistrzostwo sprzedażowe**
 - Mentalność i dyscyplina championów, długoterminowe działania, networking.
- 12. Egzamin końcowy i indywidualna konsultacja**
 - Podsumowanie nauki, weryfikacja umiejętności i sesja z ekspertem.

Zadania praktyczne i testy:

- **Zadania praktyczne** (4 projekty): zarządzanie produktami, pozyskiwanie klientów, sekwencje kontaktów, długoterminowe działania sprzedażowe.
- **Testy sprawdzające** po każdym etapie.
- **Egzamin końcowy**

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	91,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,67 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

A. Materiały szkoleniowe

Materiały dostępne w ramach kursu

Uczestnicy mają dostęp do:

- **Materiałów video:** Wysokiej jakości nagrania z ekspertem, łącznie ponad 12 godzin treści
- **Materiałów do pobrania**
- **Testów i zadań:** Interaktywne testy sprawdzające wiedzę oraz zadania praktyczne

Dostęp do materiałów

Bezterminowy - materiały dostępne 24/7 na platformie e-learningowej przez cały czas po zakupie kursu.

Aktualizacje

Kurs jest regularnie aktualizowany. Wszyscy uczestnicy automatycznie otrzymują dostęp do nowych wersji materiałów bez dodatkowych opłat.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Wymagania formalne

Warunkiem skorzystania z usługi jest:

- Zakup kursu (płatność jednorazowa lub ratalna)
- Rejestracja konta na platformie e-learningowej KCE
- Wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową

Wymagana aktywność

Model self-paced nie wymaga obecności o określonych godzinach ani frekwencji. Uczestnik:

- Może realizować kurs we własnym tempie
- Ma bezterminowy dostęp do wszystkich materiałów
- Może wielokrotnie wracać do lekcji
- Zdaje egzamin końcowy w dowolnym momencie po przejściu kursu

Warunki uzyskania certyfikatów

Aby uzyskać Zaświadczenie MEN oraz Certyfikat KCE, uczestnik musi:

1. Przejść wszystkie moduły kursu

2. Zdać egzamin/test końcowy z wynikiem minimum 60%
3. Wypełnić formularz zamówienia certyfikatów

Certyfikaty w wersji elektronicznej wysyłane są na adres e-mail w ciągu 3 dni roboczych.

Informacje dodatkowe

Zapisz się już dziś!

Warunki techniczne

B. Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE

Kurs prowadzony jest na platformie e-learningowej Krajowego Centrum Edukacyjnego (własna platforma LMS oparta o Learndash, dostępna na domenie organizatora).

Wymagania

- **Urządzenie:** Komputer, laptop, tablet lub smartfon z dostępem do internetu
- **Przeglądarka internetowa:** Dowolna aktualna przeglądarka (Chrome, Firefox, Safari, Edge)
- **Połączenie internetowe:** Stabilne łącze internetowe
 - Minimalna prędkość: 2 Mb/s (dla odtwarzania video)
 - Zalecana prędkość: 5 Mb/s lub więcej (dla płynnego odtwarzania w wyższej jakości)

Dostęp do platformy

- Link do platformy kursu zostanie przesłany na adres e-mail po zakupie
- Logowanie poprzez indywidualne konto użytkownika
- Dostęp 24/7 z dowolnego miejsca

Kontakt



Pamela Sawicka

E-mail kontakt@kursyszkolenia.online

Telefon (+48) 61 6427 010