



Akademia Wartości
Fundamentem
BEATA TYMENDORF

★★★★★ 4,5 / 5

35 ocen

Zielona sprzedaż - skuteczność, budowanie efektywności i domykanie transakcji – szkolenie

Numer usługi 2025/10/30/194498/3117372

📍 Zabrze / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 24.01.2026 do 25.01.2026

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla handlowców:

-zainteresowanych ekologią, chcących nauczyć się korzystać z innowacyjnych i przyjaznych środowisku rozwiązań

-odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów i sprzedaż, którym pomoże zwiększyć skuteczność rozmów, budować relacje i sprawniej domykać transakcje. Menadżerowie sprzedaży zyskają narzędzia do efektywnego zarządzania zespołem, motywowania pracowników oraz wdrażania skutecznych technik sprzedażowych. Z kolei zespoły obsługi klienta nauczą się wykorzystywać każdą interakcję jako szansę sprzedażową oraz lepiej rozumieć potrzeby klientów, przekładając je na działania handlowe.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

23-01-2026

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 przygotowuje uczestników do samodzielnego i efektywnego prowadzenia procesu sprzedaży zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju (uwzględnianie aspektów środowiskowych w komunikacji z klientem, wdrażanie działań sprzedażowych zgodnych z polityką ESG, zwiększenie efektywności energetycznej). Uczestnicy nauczą się efektywnie nawiązywać kontakt, opracowywać efektywną strategię sprzedaży oraz ją domknąć. Będą mieli okazję do wymiany doświadczeń.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych i wpływu emocji na proces sprzedaży	Definiuje psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych	Test teoretyczny
	Opisuje wpływ emocji na proces sprzedaży	Test teoretyczny
	Planuje proces podejmowania decyzji zakupowych przez swoich klientów	Test teoretyczny
	Planuje działania zmierzające do pozyskania leadów	Test teoretyczny
	Planuje różne modele pozyskiwania leadów i strategię zarządzania sprzedażą	Test teoretyczny
	Planuje radzenie sobie z obiekcjami klientów	Test teoretyczny
Analizuje i wykorzystuje kluczowe momenty w rozmowie handlowej	Podaje przykłady kluczowych momentów w rozmowie handlowej	Test teoretyczny
	Sporządza plan rozmowy handlowej	Test teoretyczny
Organizuje pracę i zarządza KPI w sprzedaży	Opisuje metody organizacji pracy	Test teoretyczny
	Uzasadnia potrzebę obliczania i zarządzania KPI w sprzedaży	Test teoretyczny
	Planuje i inicjuje kontakty telefoniczne	Test teoretyczny
	Definiuje elementy skutecznej sprzedaży telefonicznej	Test teoretyczny
Prowadzi skuteczną sprzedaż telefoniczną oraz inicjuje kontakt z klientem		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Diagnostuje źródła spadku motywacji i wdraża działania wspierające zaangażowanie własne i zespołu Kontroluje obiekcje klienta i przekształca opór w gotowość do współpracy	Charakteryzuje źródła spadku motywacji	Test teoretyczny
	Planuje działania wspierające zaangażowanie własne i zespołu	Test teoretyczny
	Monitoruje obiekcje klienta	Test teoretyczny
	Planuje i opisuje w jaki sposób obiekcje i opór przekształcić w gotowość do współpracy	Test teoretyczny
Uwzględnia zasady zrównoważonego rozwoju w planowaniu i realizacji działań sprzedażowych, dostosowując komunikację i ofertę do wartości środowiskowych klienta	Wskazuje elementy procesu sprzedaży, które mogą zostać zoptymalizowane pod kątem ograniczenia wpływu na środowisko	Test teoretyczny
	Dobiera argumenty sprzedażowe odwołujące się do wartości ekologicznych i społecznych klienta	Test teoretyczny
	Modyfikuje plan działań sprzedażowych, uwzględniając cele środowiskowe firmy lub produktu	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 obejmuje następujący zakres tematyczny:

DZIEŃ I : Sprzedaż i efektywność – psychologia strategii i zarządzania sprzedażą

Moduł I: Budowanie świadomości ekologicznej wśród handlowców i promowanie działań proekologicznych

- optymalizacja zużycia paliwa oraz energii elektrycznej podczas procesu pozyskiwania klientów oraz sprzedaży
- zmniejszenie zużycia materiałów poligraficznych podczas przygotowywania ofert
- stosowanie zasad recyklingu i segregacji odpadów podczas codziennej pracy

Moduł II: Psychologia strategii i zarządzania sprzedażą

- opracowanie strategii i modeli pozyskiwania leadów,
- transfer strategii na działania z klientami,
- rozpoznawanie kluczowych momentów rozmowy,
- Wdrażanie strategii sprzedaży uwzględniających aspekty środowiskowe (np. promowanie produktów ekologicznych, ograniczanie materiałów drukowanych)
- Analiza wpływu strategii sprzedażowych na środowisko i reputację firm.

Moduł III: Budowanie efektywności osobistej w sprzedaży

- organizacja pracy,
- eliminacja zbędnych działań,
- zarządzanie KPI,
- koncentracja na czynnościach przynoszących największą wartość,
- optymalizacja działań sprzedażowych,
- Optymalizacja działań pod kątem ograniczenia zużycia zasobów (np. digitalizacja dokumentów, ograniczenie podróży służbowych),
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych wspierających zrównoważoną pracę.

Moduł IV: Sprzedaż telefoniczna i inicjowanie kontaktu

- skuteczne otwarcie rozmowy,
- wzbudzenie zainteresowania klienta,
- call calling,
- radzenie sobie z obiekcjami i prowadzenie rozmów sprzyjających decyzjom zakupowym,
- Promowanie produktów/usług o niskim wpływie środowiskowym,
- Komunikacja wartości ESG (Environmental, Social, Governance) w rozmowach z klientami.

Moduł V: Neuropsychologia emocji w sprzedaży

- zrozumienie,
- mechanizmy wpływu na decyzje i zachowania klientów,
- Budowanie pozytywnych emocji wokół odpowiedzialnych społecznie i ekologicznie produktów,
- Wpływ wartości prośrodowiskowych na decyzje zakupowe klientów.

Moduł VI: Integracja umiejętności sprzedażowych w praktyce

- łączenie strategii, efektywności i wiedzy o emocjach,
- wypracowanie planu działań i priorytetyzacja zadań sprzedażowych,
- Tworzenie planu działań sprzedażowych z uwzględnieniem celów środowiskowych,
- Priorytetyzacja działań zgodnych z zasadami zrównoważonego rozwoju.

DZIEŃ II : Motywacja, zarządzanie sprzedażą, perswazja i negocjacje

Moduł VII: Diagnoza i rozwój zespołu sprzedażowego

- identyfikacja przyczyn braku motywacji, rutyny oraz niskiej skuteczności,
- wdrażanie technik wspierających zaangażowanie i efektywność handlowców,
- Rozwijanie postaw proekologicznych w zespołach,
- Wdrażanie zasad zrównoważonego zarządzania zespołem (np. ograniczenie zużycia zasobów biurowych).

Moduł VIII: Zarządzanie sprzedażą

- wyznaczanie realistycznych celów,
- monitorowanie wyników,
- analiza KPI
- optymalizacja procesów sprzedażowych w celu zwiększenia efektywności,
- Ustalanie celów sprzedażowych zgodnych z polityką środowiskową firmy,
- Monitorowanie wskaźników ESG w procesie sprzedaży.

Moduł IX: Badanie potrzeb klientów

- skuteczne metody odkrywania oczekiwań i problemów klientów,
- budowanie wartościowych relacji oraz dopasowywanie oferty do rzeczywistych potrzeb
- Identyfikacja potrzeb klientów związanych z ekologicznymi produktami/usługami,
- Budowanie relacji opartych na wspólnych wartościach środowiskowych.

Moduł X: Obalanie obiekcji i radzenie sobie z oporem

- przełamywanie wątpliwości klientów,
- prowadzenie konstruktywnych rozmów oraz wypracowywanie rozwiązań sprzyjających decyzjom zakupowym,
- Radzenie sobie z obiekcjami dotyczącymi ceny produktów ekologicznych poprzez edukację i argumentację wartości ESG
- Wykorzystywanie storytellingu o wpływie społecznym i środowiskowym.

Moduł XI: Domykanie sprzedaży

- rozpoznawanie momentu gotowości klienta do decyzji oraz stosowanie skutecznych technik finalizacji, które zwiększają współczynnik zamknięcia transakcji,
- Finalizacja transakcji z uwzględnieniem wartości dodanej dla środowiska.
- Wzmacnianie decyzji zakupowej poprzez komunikację korzyści ekologicznych.

Moduł XI: Egzamin wewnętrzny - walidacja usługi

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych.

Przerwy wliczone są w czas trwania usługi.

Szkolenie zawiera 12 godzin ćwiczeń praktycznych oraz 4 godziny teorii.

Zajęcia odbywają się w przygotowanej sali szkoleniowej.

ZIELONE KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI:

-świadomość i szacunek dla środowiska

-obsługiwanie innowacyjnych technologii przyjaznej człowiekowi i ochronie środowiska

-planowanie pracy, analizowanie własnej efektywności

-zwiększenie efektywności energetycznej dzięki korzystaniu z energooszczędnych urządzeń oraz redukcja spalin przez zmniejszenie liczny podróży służbowych

-promowanie zielonej wiedzy

-redukcja i zarządzanie odpadami

-umiejętność pracy zespołowej

-umiejętności komunikacyjne

-planowanie oparte na logicznym myśleniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Moduł I: Budowanie świadomości ekologicznej	Jarosław Pudełek	24-01-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 19 Przerwa	Jarosław Pudełek	24-01-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 19 Moduł II: Psychologia strategii i zarządzania sprzedażą	Jarosław Pudełek	24-01-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 19 Moduł III: Budowanie efektywności osobistej w sprzedaży	Jarosław Pudełek	24-01-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 19 Przerwa	Jarosław Pudełek	24-01-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 19 Moduł IV: Sprzedaż telefoniczna i inicjowanie kontaktu	Jarosław Pudełek	24-01-2026	13:30	14:15	00:45
7 z 19 Moduł V: Neuropsychologia emocji w sprzedaży	Jarosław Pudełek	24-01-2026	14:15	15:45	01:30
8 z 19 Przerwa	Jarosław Pudełek	24-01-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 19 Moduł VI: Integracja umiejętności sprzedażowych w praktyce	Jarosław Pudełek	24-01-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Moduł VII: Diagnoza i rozwój zespołu sprzedażowego	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 19 Przerwa	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 19 Moduł VIII: Zarządzanie sprzedażą	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	10:45	12:00	01:15
13 z 19 Przerwa	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	12:00	12:15	00:15
14 z 19 Moduł IX: Badanie potrzeb klientów	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	12:15	13:30	01:15
15 z 19 Przerwa	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 19 Moduł X: Obalanie obiekcji i radzenie sobie z oporem	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	14:00	15:15	01:15
17 z 19 Przerwa	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	15:15	15:30	00:15
18 z 19 Moduł XI: Domykanie sprzedaży	Andrzej Zdanowski	25-01-2026	15:30	16:45	01:15
19 z 19 Egzamin wewnętrzny	-	25-01-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Andrzej Zdanowski

Andrzej Zdanowski – Trener/Praktyk/Autor. Wykładowca studiów MBA. Certyfikowany „Trener Zmian”.

Aktualizacja wiedzy w obszarze ZIELONYCH KOMPETENCJI CZERWIEC 2024 R.

W ciągu swojej pracy trenerskiej przeszkoliłem kilkaset firm.

Efekty moich metod zarządzania zostały docenione m.in. nagrodą Dyrektora Zarządzającego TP DiTel w konkursie „Najlepszy Szef”, wyróżnieniem/ nagrodą za wyniki sprzedażowe w firmie UNI-FILM Sp. z o.o., nagrodą Zarządu ANB Sp z o.o. za efektywność działań.

Jako trener specjalizuję się w szkoleniach z współpracy w zespole opartej na wartościach, budowania zespołów, motywacji oraz przywództwa.

Jestem autorem książki „Typologia osobowości w praktyce, czyli jak ułatwić sobie życie”. Jestem współautorem książki „Sięgaj dalej – scenariusze szkoleń biznesowych”.

Wykładowca na studiach MBA, tematu Self Management - zarządzanie zespołami biznesowymi w praktyce w Wyższa Szkoła Krajowa.

By doskonalić swoje umiejętności i kompetencje, ukończyłem kurs „Trener zmian” (potwierdzony certyfikatem).

W 2015 r., by nadal doskonalić swoje umiejętności, ukończyłem Akademię Profesjonalnego Coachingu.



2 z 2

Jarosław Pudełek

Certyfikowany Trener Biznesu, Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, menedżer z ponad 19-letnim doświadczeniem w sprzedaży, obsłudze klienta i zarządzaniu sprzedażą, specjalista z zakresu budowania skutecznych zespołów, zarządzania zespołami oraz budowania efektywności (zarówno osobistej, jak i biznesowej), posiadacz Certyfikatu SET® Interpersonal Skills Training. Trener i konsultant biznesowy mający na koncie ponad 21.500 godzin spędzonych na salach szkoleniowych oraz sesji rozwojowych ze sprzedawcami i menedżerami różnych branż (ponad 27.600 osób w tym ponad 4.500 menedżerów).

Założyciel, trener i Dyrektor Zarządzający w firmie szkoleniowej Coaching Center Sp. z o.o. oraz Prezes Zarządu Fundacji „Strefa Szkoleń”. Międzynarodowy Konsultant badania osobowości zawodowej Facet5™ oraz Insightful Profiler™ (iP121). Współautor innowacyjnych symulacji biznesowych „Sycylia™” oraz „Czas na kawę™” (z obszarów: komunikacja, współpraca, budowanie zaangażowania, samoorganizacja zespołów, empowerment, budowanie efektywności) opartych na metodach Activity-Based Learning.

Przed wszystkim praktyk - nie teoretyk - i na to stawia w projektowanych i prowadzonych przez siebie szkoleniach, wykorzystując w nich swoją bogatą wiedzę i doświadczenie. Przez Klientów i Uczestników szkoleń i warsztatów ceniony za proste, ale skuteczne rozwiązania, dzięki którym usprawniają oni swój biznes.

Autor książki: „Zostań Mistrzem Sprzedaży Telefonicznej” sprzedanej w ponad 5 tysiącach egzemplarzy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy usługi otrzymają papierowy skrypt materiałów szkoleniowych dostosowanych do realizowanej usługi rozwojowej. Materiały zawierają pojęcia teoretyczne oraz ćwiczenia praktyczne. Dodatkowo uczestnicy otrzymają: notatnik, teczkę, długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej

Podstawy prawne zwolnienia z vat : 1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Adres

ul. Srebrna 6
41-819 Zabrze
woj. śląskie
Szyb Maciej

Kontakt



Beata Tymendorf

E-mail b.tymendorf@abt.biz.pl

Telefon (+48) 574 221 009