



BTSF SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

275 ocen

Techniki sprzedaży i obsługa klienta z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi VR

Numer usługi 2025/11/05/138973/3130252

📍 Kłobuck / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 07.01.2026 do 09.01.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta, • osoby rozpoczynające karierę w sprzedaży i chcące szybko zdobyć praktyczne umiejętności, • menedżerowie i specjaliści odpowiedzialni za prezentację oferty i negocjacje handlowe, • właściciele i pracownicy MŚP rozwijający kompetencje sprzedażowe, • osoby indywidualne oraz wszystkie osoby zainteresowane nowoczesnymi technologiami w procesie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-01-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
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 szkolenia jest rozwój kompetencji sprzedażowych i obsługi klienta poprzez doskonalenie komunikacji, technik negocjacyjnych, prezentacji oferty oraz budowania relacji. Dzięki wykorzystaniu technologii VR uczestnicy będą mogli ćwiczyć w realistycznych, symulowanych warunkach, co zwiększy skuteczność sprzedaży, pewność siebie i profesjonalizm w kontaktach z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna etapy procesu sprzedaży i obsługi klienta.	Poprawnie wskazuje etapy i potrafi je omówić.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Stosuje język korzyści i storytelling	Prezentuje ofertę używając języka korzyści i narracji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje relacje i radzi sobie z trudnymi klientami.	Nawiązuje kontakt i reaguje adekwatnie w scenkach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki negocjacyjne i domyka sprzedaż.	Wykorzystuje techniki negocjacyjne, finalizuje rozmowę	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi prezentację oferty	Przeprowadza pełną prezentację z zachowaniem płynności.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje swój styl komunikacji i wdraża poprawki.	Wskazuje mocne strony i obszary do poprawy na podstawie feedbacku	Wywiad swobodny

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 (24 godziny - 3 dni po 8 godzin)

Blok I. Podstawy skutecznej sprzedaży (4h)

- etapy procesu sprzedaży,
- psychologia klienta i rozpoznawanie potrzeb,
- budowanie relacji i zaufania.

Blok II. Komunikacja i obsługa klienta (4h)

- aktywne słuchanie i techniki zadawania pytań,
- język korzyści i storytelling w rozmowie handlowej,
- radzenie sobie z trudnymi klientami.

Blok III. Negocjacje i finalizacja (4h)

- techniki negocjacyjne,
- strategie domykania sprzedaży,
- radzenie sobie z presją i obiekcjami.

Blok IV. Warsztaty praktyczne w VR – sprzedaż (6h)

- symulacje prezentacji oferty w VR,
- ćwiczenie reakcji na obiekcje,
- trening komunikacji w sytuacjach stresowych,
- analiza kontaktu wzrokowego, płynności wypowiedzi, gestów.

Blok V. Warsztaty praktyczne w VR – obsługa klienta (6h)

- symulacje rozmów z klientami o różnych profilach,
- ćwiczenie rozwiązywania trudnych sytuacji,
- indywidualna ewaluacja z raportem VR,
- omówienie wyników i rekomendacje rozwojowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

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	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Beata Smolak

Beata Smolak to doświadczona trenerka specjalizująca się w kształceniu kompetencji sprzedażowych oraz wykorzystaniu nowoczesnych technologii w procesach szkoleniowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i doradztwa z zakresu sprzedaży, komunikacji oraz negocjacji, realizowanych zarówno w formule stacjonarnej, hybrydowej, jak i online.

Jest absolwentką Politechniki Częstochowskiej, gdzie uzyskała tytuł magistra inżyniera informatyki ze specjalnością sieci komputerowe. W ciągu ostatnich 24 miesięcy przeprowadziła ponad 500 godzin szkoleń oraz 120 godzin doradztwa, kierowanych do różnych grup zawodowych, w tym pracowników działów sprzedaży, menedżerów oraz właścicieli i pracowników MŚP.

Specjalizuje się w rozwijaniu praktycznych umiejętności sprzedażowych poprzez wykorzystanie technologii VR, które umożliwiają realistyczne symulacje rozmów sprzedażowych, prezentacji i negocjacji, a także indywidualny feedback na podstawie danych analitycznych (tempo wypowiedzi, kontakt wzrokowy, płynność mowy, reakcje na obiekcie).

Prowadzone przez nią szkolenia kładą nacisk na praktyczne zastosowanie technik komunikacyjnych, storytellingu i języka korzyści, a także na budowanie relacji i zaufania z klientem. Jest certyfikowaną trenerką z doświadczeniem w prowadzeniu procesów diagnostyki potrzeb rozwojowych i projektowania działań rozwojowych dostosowanych do specyfiki uczestników.

Posiada kompetencje i wiedzę zgodne ze standardami obowiązującymi w usługach szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- dostęp do gogli VR i aplikacji VR w języku polskim,
- raporty z sesji VR (tempo wypowiedzi, płynność, kontakt wzrokowy),
- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej i/lub drukowanej (prezentacje, check-listy, scenariusze rozmów),
- zestaw ćwiczeń do pracy własnej,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki techniczne

- sala szkoleniowa z projektorem, ekranem i dostępem do internetu,
- zestawy VR (gogle + aplikacja) dostępne dla uczestników,
- przestrzeń umożliwiającą bezpieczne korzystanie z VR,
- miejsce do pracy indywidualnej i w parach,
- możliwość realizacji teorii online oraz warsztatów VR stacjonarnie.

Adres

ul. Parkowa 1
42-100 Kłobuck
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- gogle VR oraz aplikacja VR - niezbędne do realizacji usługi

Kontakt



Beata Smolak

E-mail btsf.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 666 569 358