



SMC 24 Karol Froń
★★★★★ 4,9 / 5
736 ocen

Sales Hunter – nowoczesna sprzedaż w czasach kryzysu

Numer usługi 2025/11/28/15376/3178055

📍 zdalna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 18 h
📅 16.02.2026 do 18.02.2026

3 690,00 PLN brutto
3 000,00 PLN netto
205,00 PLN brutto/h
166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Pracownicy zatrudnieni na stanowiskach związanych z obsługą klienta i sprzedażą, zajmujący się sprzedażą produktów i usług, dosprzedażą oraz obsługą posprzedażową klienta. Pracownicy z minimum 1 miesięcznym stażem na wskazanym stanowisku, którzy posiadają luki kompetencyjne w zakresie sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	100
Data zakończenia rekrutacji	15-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	18
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

Usługa "Sales Hunter – nowoczesna sprzedaż w czasach kryzysu" przygotowuje do samodzielnych procesów sprzedażowych takich jak umawianie spotkań, prezentacji oferty, zamykania sprzedaży i zbijania obiekcji z uwzględnieniem aktualnej sytuacji ekonomicznej i nowych "inflacyjnych" obiekcji klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia 4 poziomy wiary	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia 4 poziomy odpowiedzialności	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje najlepszych sprzedawców	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kontroluje swoje nastawienie do codziennych zadań	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia etapy rozwoju pracownika	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje wiedzę na temat najlepszych sprzedawców w codziennej pracy	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje i wykorzystuje w pracy schemat powstawania efektów	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia rodzaje przekonań	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Nadzoruje i analizuje swoje przekonania	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kontroluje swoje przekonania	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje założenia Cold Callingu	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje Avatar Klienta	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kontroluje i zbija obiekcje Klientów	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje skuteczny skrypt rozmowy	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kontroluje swoje rozmowy handlowe	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje lejek sprzedaży	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Modeluje zachowania najlepszych handlowców u siebie	Na podstawie aktywności uczestnika podczas ćwiczeń, warsztatów, ocenionej podczas obserwacji przez trenera prowadzącego szkolenie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych

Program szkolenia

Sales Hunter – nowoczesna sprzedaż w czasach kryzysu – specjalistyczne szkolenie obejmuje przepracowanie programu w oparciu o przykłady z branży w której działają nasi Klienci

Każdy moduł jest precyzyjnie dopasowany do branży w których działa Klient, tak by maksymalnie zwiększyć efektywność kształcenia. Skupiamy się głównie na przykładach dla sprzedaży telefonicznej.

Dzień 1

- Etapy rozwoju pracownika - na którym etapie są Twoi pracownicy, jak to wpływa na ich motywację i jak to zmienić? przykłady dla aktualnej sytuacji ekonomicznej

- Jak budować pozytywne nastawienie? - sposoby trwałej zmiany wewnętrznego nastawienia do pracy i życia w nowej rzeczywistości
- Charakterystyka najlepszych handlowców - czym wyróżniają się najlepsi handlowcy w każdej branży i jak zmodelować ich zachowania u siebie
- 4 poziomy wiary - w co potrzebujesz uwierzyć, żeby skutecznie sprzedawać?
- 4 poziomy odpowiedzialności - dlaczego jedni winią innych, a drudzy biorą odpowiedzialność za swoje efekty na siebie i dzięki temu wygrywają?
- Schemat powstawania efektów - skąd się biorą Twoje wyniki w pracy, domu i życiu? przykłady dla nowej sytuacji ekonomicznej
- Rodzaje przekonań - skąd się biorą, jak wpływają na życie?
- Analiza swoich przekonań - w co wierzysz na temat sprzedaży, pieniędzy i samego siebie i jak to wpływa na Twoje życie?
- 24 krople do dyspozycji każdego dnia - jak sprawić by zarabiać 10x więcej za godzinę, niż do tej pory?
- Praca na prowizji i za czas - różne sposoby zarabiania pieniędzy, które charakteryzują najlepszych ludzi w branży
- Termostat finansowy - czym jest i jak go zwiększyć?
- Wyznaczanie celów finansowych i sprzedażowych - ile chcesz zarabiać i ile musisz sprzedać by to osiągnąć?
- Sesja life coaching - w jaki sposób dokładnie osiągnąć to, czego się w życiu chce?

Dzień 2

- Co to jest sprzedaż - pomaganie, misja, podnoszenie jakości życia i jak to wdrożyć do swojego życia
- Kim jest współczesny sprzedawca - jak dziś należy sprzedawać?
- Powody zakupowe klientów - jak je odkryć i zaspokoić?
- Jacy są najlepsi sprzedawcy? - charakterystyka 20% najlepszych ludzi z branży, co robią w ciągu dnia, że są najlepsi?
- Stwórz siebie jako sprzedawca - tworzenie własnego portretu wymarzonego siebie w roli handlowca (5 cech + działania)
- 4 kroki do sprzedaży - o czym wiedzą najlepsze firmy i jak to stosują w procesie handlowym?
- Lejek sprzedaży - Jak poprawić efekty na różnych etapach lejka sprzedaży za pomocą drobnych zmian w swoich rozmowach handlowych? (przykłady dla aktualnej sytuacji ekonomicznej)
- Ogólne założenia Cold Callingu - o czym należy pamiętać i co robić, by klienci przez telefon nie rzucali słuchawkami? (z przykładami obieji inflacyjnych)
- Tworzenie avatara klienta - kim jest Twój klient i jak powinienś z nim rozmawiać by mu sprzedać? (przykłady dla nowej sytuacji ekonomicznej)
- Tworzenie skryptu rozmowy - opracowanie konkretnego schematu rozmowy telefonicznej, który będzie działał w rozmowach handlowych z uwzględnieniem galopujące inflacji i sytuacji ekonomicznej
- Odpowiedzi na najpopularniejsze obiekcje w Twojej branży - jak reagować na sytuacje gdy klienci stawiają opór zakupowy
- Skuteczne techniki zamknięcia sprzedaży w Twojej branży - jak skutecznie zamykać sprzedaż

Metoda walidacji: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, osobą odpowiedzialną za weryfikację testów jest Adrian Świercz

Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu licencji: Licencja SaaS na okres 24 m-cy, Profesjonalnej Platformy Edukacyjnej e-LEA Enterprise dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 690,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	205,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Przewidziane jest udostępnienie materiału VOD o nazwie "23 Strategie wybitnych sprzedawców" na platformie szkoleniowej akademia.saleup.pl w pierwszym dniu szkolenia dla wszystkich uczestników na indywidualnych kontach. Udostępnienie materiału ma na celu utrwalenie i rozbudowanie wiedzy zdobytej podczas dwóch pierwszych dni szkolenia.

W trakcie szkolenia (dzień 2) zostanie również wypracowany unikalny skrypt rozmowy

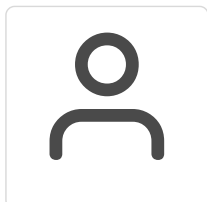
Przerwy są zaplanowane wg harmonogramu ale mogą ulec zmianie w zależności od potrzeb uczestników szkolenia. Przerwy nie są wliczone w czas szkolenia.

Warunki techniczne

Wymogi techniczne dla uczestników usługi

1. Do korzystania z Usługi Profesjonalnej Platformy Edukacyjnej e-LEA konieczne jest spełnienie następujących warunków technicznych przez komputer lub inne
2. urządzenie Klienta lub Użytkownika Końcowego. Klient zawrze identyczne lub bardziej restrykcyjne wymagania techniczne dla Użytkownika Końcowego
3. Platformy Klientckiej.
4. System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, MacOS 10.12 lub nowszy.
5. Pamięć operacyjna: co najmniej 4 GB, optymalnie 8 GB i więcej; w przypadku komputerów z systemem Windows 8 lub nowszym zaleca się minimum 8 GB
6. RAM.
7. Urządzenia peryferyjne lub wbudowane: słuchawki i mikrofon (lub głośniki i mikrofon), kamera internetowa – wymagane do udziału w wykładach LIVE.
8. Ekran: rozdzielczość co najmniej 1280x768.
9. Miejsce na dysku: 20 MB wolnego miejsca.
10. Internet: stabilne łącze o parametrach:
11. • pobieranie powyżej 512 kbps (jakość SD),
12. • pobieranie powyżej 2 Mbps (jakość HD),
13. • pobieranie i wysyłanie powyżej 10 Mbps (jakość Full HD, udział w wydarzeniach online),
14. • opóźnienie do 40 ms.
15. Rekomendowane parametry internetu: pobieranie i wysyłanie od 30 Mbps, opóźnienie do 40 ms.
16. Przeglądarka: aktualna wersja Chrome, Safari, Firefox lub Edge z obsługą plików audio i wideo.
17. Adres e-mail: aktywny adres e-mail uczestnika.
18. Urządzenia mobilne: aplikacja e-LEA pobrana z Google Play (Android) lub App Store (iOS).
19. Karta graficzna: opcjonalna, zwiększa płynność i wydajność przy dużej liczbie grafik i filmów.
20. Karta dźwiękowa: opcjonalna; w przypadku jej braku dźwięk odtwarzany jest przez urządzenia peryferyjne lub wbudowane.
21. Usługa Profesjonalnej Platformy Edukacyjnej e-LEA jest świadczona w modelu SaaS (Software as a Service), co oznacza, że oprogramowanie platformy jest
22. instalowane i utrzymywane w całości w ramach infrastruktury e-LEA oraz udostępniane Klientowi online.
23. Klient w trakcie, przed i po okresie użytkowania nie nabywa jakichkolwiek praw do oprogramowania Platformy.

Kontakt



Marcin Nowak

E-mail m.nowak@karolfron.pl

Telefon (+48) 697 966 772