



Szkolenia | Rozwój | Dotacje

ASK Szkolenia

Rozwój Dotacje

Agnieszka Skupio

★★★★★ 4,6 / 5

150 ocen

## Sprzedaż, która działa – budowanie wartości, obrona ceny i skuteczna finalizacja

Numer usługi 2025/12/07/161221/3197058

📍 Kiekrz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 17.01.2026 do 14.03.2026

5 412,00 PLN brutto

4 400,00 PLN netto

169,13 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- handlowców i przedstawicieli sprzedaży (B2B i B2C),
- doradców klienta i specjalistów ds. obsługi klienta,
- zespołów pracujących na zapytaniach ofertowych (działy sprzedaży, biura obsługi, call center),
- account managerów i opiekunów kluczowych klientów,
- sprzedawców w branżach o wysokiej konkurencji cenowej,
- osób rozpoczynających pracę w sprzedaży, które chcą szybko zbudować skuteczny warsztat.

### Minimalna liczba uczestników

10

### Maksymalna liczba uczestników

14

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

32

### 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 rozwinięcie u uczestników praktycznych kompetencji sprzedażowych, które pozwolą im skutecznie prowadzić rozmowy handlowe, profesjonalnie budować wartość oferty oraz zwiększać liczbę finalizowanych transakcji.

Uczestnicy nauczą się, jak świadomie wpływać na proces decyzyjny klienta – od pierwszego kontaktu, przez badanie potrzeb, aż po obronę ceny i domykanie sprzedaży – tak, aby nie konkurować wyłącznie ceną, lecz wartością.

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

| <b>Efekty uczenia się</b>                                                      | <b>Kryteria weryfikacji</b>                                                                                                         | <b>Metoda walidacji</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| rozróżnia etapy procesu sprzedaży i etapy decyzyjne klienta                    | poprawność identyfikacji etapów procesu sprzedaży w studium przypadku,                                                              | Test teoretyczny        |
| definiuje pojęcie wartości oferty w ujęciu sprzedażowym.                       | uczestnik prawidłowo i kompletnie określa, czym jest wartość oferty, wskazując jej elementy składowe oraz rolę w procesie sprzedaży | Test teoretyczny        |
| planuje działania follow-up w zależności od etapu procesu decyzyjnego klienta. | uczestnik opracowuje poprawny i spójny plan follow-up, uwzględniający specyfikę etapu procesu decyzyjnego klienta                   | Test teoretyczny        |
| projektuje scenariusz rozmowy handlowej dla pracy na zapytaniach ofertowych    | uczestnik potrafi wymienić i zastosować wszystkie kluczowe składowe scenariusza rozmowy handlowe                                    | Test teoretyczny        |
| nadzoruje jakość kontaktu z klientem zgodnie ze standardami obsługi.           | uczestnik potrafi wskazać i zastosować obowiązujące standardy obsługi klienta,                                                      | 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

## **Efektywna rozmowa handlowa**

### **1. Mindset - strategie mentalne wspierające sprzedaż**

Pozycjonowania wyniku rozmowy

Dobrostan

czyszczenie przekonań

strategia średniej

Strategia proaktywności wobec nieprzyjemnych zdarzeń

### **2. Client journey - optymalny proces pracy z klientem „z zapytania”**

Proces optymalnego “client journey”

Miejsca wpływu na identyfikację wartości i późniejsze opinie klienta

Praca na zależności klienta

Strategia wobec zapytania przez telefon (technika SDS + umówienie info zwrotnego)

### **3. Value Selling - rozmowa o ofercie prowadząca do impulsu decyzyjnego**

Język prezentacji value selling metodą CKO

Metaprogram straty

Warsztat

### **4. Badanie potrzeb które zmienia percepcję**

Metakomunikat

Mocne pytania z hipotezą

FBI

Podnoszenie piłek

### **5. Techniki obrony ceny**

Istota obiekcji

zachowania wzmacniające racjonalizację

Technika Aikido

Technika Karate

technika impro

Negocjacje - finalizacja po szybkich negocjacjach

### **6. Umiejętność szybkie budowanie relacji**

Open Effect

Personal Effect

### **7. Finalizacja**

Rzeczywistość w akcji

Dyrektywne przejście

Podział na 2

Kontrast

### **Zaawansowane techniki sprzedażowe**

#### **8. Przejmowanie zaufania - poziom zaawansowany**

Defuse Effect

Franklin Effect

Label Effect

Eye effect

#### **9. Typologia klienta i rozmowa**

Typologia klienta

Technika Rapportu

#### **10. Trudne sytuacje sprzedażowe**

Zastanowię się - technika wyjaśniania

Mam tańszą ofertę - inepcja

jeszcze taniej - zabieranie

klient przestał odbierać - budzenie na 2 sposoby

#### **11. Trudne sytuacje obsługowe**

Skarga/reklamacja

Technika odmowy

Klient w emocjach (krzyczy)

Stres

#### **12. Mistrz riposty**

Kasownik zastrzeżenia - ukryte tło

Zmiana podstawy

Zmiana interpretacji

#### **13. Decyzje klienta w świetle badań**

Efekt kalorii

Less is more

Kotwiczenie

Torowanie

ścieżka dopaminowa

Reguły wywierania wpływu

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.           |            |                       |                     |                     |               |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 412,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 169,13 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 137,50 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Adam Szaran

Dyplomowany Coach, Hipnoterapeuta z międzynarodową certyfikacją i Trener Biznesu. Menedżer sprzedaży, handlowiec.

Jedyny trener sprzedaży prowadzący autorski program na ogólnopolskiej antenie telewizji BIZNES24.

Przez 13 lat tworzył markę szkoleniową AI Fianco Partners.

Ekspert TVN BiŚ oraz DD TVN. Wraz z żoną Katarzyną Szaran prowadzi autorski program o sprzedaży, rozwoju i motywacji „Pan i Pani Szaran o rozwoju” w telewizji Biznes 24 gdzie 12x w tygodniu emitowany jest program. Prowadził też audycje tematyczne w lokalnych rozgłoszeniach radiowych, wykladał w Akademii Telewizyjnej TVP.

Szkolił zespoły sprzedażowe i obsługi klienta w wielu krajach Europy jak i w USA. Swoje szkolenia prowadził w prawie każdej branży.

Jego artykuły ukazują się w czasopiśmie „Nowa Sprzedaż”, „OOH Magazine”, „Marketer+” i „As Sprzedaży”. Autor i współautor wielu publikacji w formie audiobooków (m.in. Storytelling, Psychotechniki w przyjęciu reklamacji, Personal Branding) oraz bestsellerowych książek (Techniki sprzedaży zdalnej, Techniki Obrony Ceny, Element twórczy i Shut up!). Występował jako aktor w spektaklach teatralnych kierowanych do biznesu.

Na co dzień spotkać go można na salach szkoleniowych gdzie prowadzi warsztaty, na konferencjach i spotkaniach firmowych z wykładami i power speech. W ciągu ostatnich pięciu lat zrealizował kilkadziesiąt szkoleń z zakresu sprzedaży.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt szkoleniowy

## Adres

ul. Dojazd 13  
62-090 Kiekrz  
woj. wielkopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Agnieszka Skupio**

**E-mail** [agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl](mailto:agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 533 856 555