

Szkolenia
z PasjąSzkolenia z Pasją
Bogumiła Hanert

★★★★★ 4,7 / 5

19 ocen

Aktywna sprzedaż (bezpośrednia i pośrednia)

Numer usługi 2025/12/09/156271/3201460

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 02.02.2026 do 05.02.2026

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób pracujących jako sprzedawcy, w szczególności przedstawicieli handlowych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-02-2026
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

Uczestnik po szkoleniu będzie znał techniki sprzedażowe i negocjacyjne, będzie potrafił prawidłowo określić typ klienta i dokonać badania potrzeb klienta. Uczestnik będzie też posługiwać się metodami up-sellingu i cross-sellingu. W warunkach warsztatowych Klient pozna techniki negocjacji z trudnym klientem oraz metodologię prowadzenia rozmów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi rozpoznać typ klienta oraz przeprowadzić skuteczne badanie jego potrzeb, wykorzystując poznane techniki sprzedażowe.	W trakcie testu uczestnik prawidłowo identyfikuje typ klienta oraz wybiera adekwatne metody badania potrzeb.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje w praktyce techniki up-sellingu i cross-sellingu, dostosowując je do konkretnego profilu klienta.	W symulacjach sprzedażowych uczestnik wykorzystuje techniki up-sellingu i cross-sellingu w sposób zgodny z założeniami szkolenia	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik efektywnie prowadzi rozmowę z trudnym klientem, wykorzystując poznane techniki negocjacyjne i zasady komunikacji.	Podczas odgrywania scenek negocjacyjnych z trudnym klientem uczestnik potrafi utrzymać rozmowę w duchu partnerskim i doprowadzić do rozwiązania korzystnego dla obu stron.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Moduł	Temat zajęć edukacyjnych	Liczba godzin teoretycznych	Liczba godzin praktycznych	
1	Samoanaliza uczestnika jako sprzedawcy	-	1	
2	Rola aktywnej sprzedaży we współczesnym procesie handlowym	1	-	

3	Określenie typów klientów	1	1	
4	Zbudowanie buyer persony	1	1	
5	Etapy sprzedaży + lejek sprzedażowy	4	4	
6	Postawy sprzedawców w trakcie aktywnej sprzedaży	1	1	
7	Analiza potrzeb klientów	1	1	
8	Metody i techniki sprzedażowe oraz "dosprzedażowe"	1	1	
9	Metody i techniki negocjacyjne w kontekście sprzedaży pośredniej i bezpośredniej	1	1	
10	Coldcalling w teorii i praktyce	1	1	
11	Rozmowa z wymagającym Klientem	1	2	
12	Stworzenie standardu obsługi Klienta	1	1	
13	Analiza skuteczności na podstawie prawidłowych KPI	1	-	
14	Warsztat praktyczny w warunkach symulowanych	-	1	
15	walidacja	0,5	0,5	
x	Razem	15,5	16,5	

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Samoanaliza uczestnika jako sprzedawcy	Piotr Zych	02-02-2026	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Rola aktywnej sprzedaży we współczesnym procesie handlowym	Piotr Zych	02-02-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 15 Określenie typów klientów	Piotr Zych	02-02-2026	10:00	12:00	02:00
4 z 15 Zbudowanie buyer persony	Piotr Zych	02-02-2026	12:00	14:00	02:00
5 z 15 Postawy sprzedawców w trakcie aktywnej sprzedaży	Piotr Zych	02-02-2026	14:00	16:00	02:00
6 z 15 Analiza potrzeb Klientów	Piotr Zych	03-02-2026	08:00	10:00	02:00
7 z 15 metody i techniki sprzedażowe oraz "dosprzedażowe"	Piotr Zych	03-02-2026	10:00	12:00	02:00
8 z 15 Metody i techniki negocjacyjne w kontekście sprzedaży pośredniej i bezpośredniej	Piotr Zych	03-02-2026	12:00	14:00	02:00
9 z 15 Coldcalling w teorii i praktyce	Piotr Zych	03-02-2026	14:00	16:00	02:00
10 z 15 Etapy sprzedaży i lejki sprzedażowe	Piotr Zych	04-02-2026	08:00	16:00	08:00
11 z 15 Rozmowa z wymagającym Klientem	Piotr Zych	04-02-2026	08:00	11:00	03:00
12 z 15 Stworzenie standardu obsługi Klienta	Piotr Zych	05-02-2026	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Analiza skuteczności na podstawie prawidłowych KPI	Piotr Zych	05-02-2026	13:00	14:00	01:00
14 z 15 Warsztat praktyczny w warunkach symulowanych	Piotr Zych	05-02-2026	14:00	15:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	05-02-2026	15:00	16:00	01:00

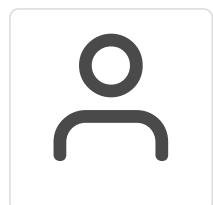
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Zych

Trener skutecznej komunikacji z klientem. Praktyk sprzedaży, obsługi klienta i reklamacji. Współpracował z największą firmą w Polsce w zakresie obsługi firm z branży sprzedaży aut używanych w zakresie doradztwa biznesowego, poprawiania relacji z klientem i budowania długotrwałych relacji. Prowadzi szkolenia indywidualne, dla małych i średnich grup. Ma też bogate doświadczenie w wystąpieniach na konferencjach dla 100+ uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- skrypt
- teczkę
- długopis
- notatnik
- dostęp do wewnętrznych materiałów szkoleniowych

Informacje dodatkowe

Dostępny jest bezpłatny parking.

Adres

ul. gen. Jarosława Dąbrowskiego 17E

93-177 Łódź

woj. łódzkie

Miejsca parkingowe pod ośrodkiem szkoleniowym

Kontakt



BOGUMIŁA HANERT

E-mail bogumila@szkoleniazpasja.pl

Telefon (+48) 693 212 226