



## Szkolenie - PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻY B2B I PREZENTACJA OFERTY

Numer usługi 2025/12/10/159753/3204241

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

533 oceny

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 20:00 h

📅 25.05.2026 do 26.05.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Identyfikatory projektów

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Kierunek - Rozwój

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie dla osób, których praca polega na sprzedaży produktów/usług oraz obsłudze Klienta, którzy mają potrzebę osiągnięcia wyższych wyników sprzedażowych. Polecane jest zarówno w bezpośrednim jak i telefonicznym kontakcie z klientem, pracownikom działów obsługi klienta, osobom odpowiedzialnym za obsługę procesu reklamacyjnego; wszystkim, którzy kontaktują się z klientami.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji	18-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
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 przygotowanie uczestników do wykonywania zawodu przedstawiciela handlowego, specjalisty ds. sprzedaży, specjalisty ds. obsługi Klienta, doradcy Klienta i innych zawodów związanych ze sprzedażą i obsługą Klienta. Usługa przygotowuje uczestników do wdrożenia skutecznej i efektywnej sprzedaży w firmie poprzez wypracowanie długofalowych relacji z klientami oraz zastosowanie odpowiednich technik sprzedażowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje kluczowe pojęcia związane z procesami sprzedażowymi i obsługą klienta.	posługuje się językiem korzyści, zna techniki radzenia sobie z obiekcjami klienta	Test teoretyczny
Stosuje skuteczne metody przygotowania i prowadzenia spotkań handlowych	ma wiedzę jak wygląda profesjonalne spotkanie handlowe, zna techniki negocjacyjne	Test teoretyczny
Buduje pozytywne relacje z klientami oparte na wzajemnym zaufaniu	zna zasady dialogu z klientem oraz aktywnego słuchania i badania potrzeb	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z

zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

---

### PROGRAM SZKOLENIA

---

#### DZIEŃ 1

#### PRETEST

#### MODUŁ 1 :

##### SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY

- Znaczenie skutecznego prezentowania ofert w procesie sprzedaży
- Zrozumienie potrzeb klienta
- Zadawanie skutecznych pytań i identyfikacja potrzeb klienta
- Analiza kontrahenta i dostosowanie prezentacji do specyficznych wymagań
- Jak przekładać cechy produktu/usługi na korzyści dla klienta
- Techniki prezentacji oparte na wartościach dla klienta

#### MODUŁ 2 :

##### SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI

- Relacja handlowa – szczegółowa analiza tego czym jest relacja i na czym się opiera.
- Do czego służy nam w sprzedaży dobra relacja z klientem?
- Jak przełożyć relacje na efektywność finalizacji lub do sprzedaży?
- Cel rozmowy handlowej.

#### MODUŁ 3 :

##### DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA

- Systemowe koncepcje diagnozy klientów – krytyczna analiza, dobór najlepszych elementów
- Narzędzia diagnozy potrzeb klienta
- Docieranie do poziomu interesów klienta
- Analiza i rozpoznanie grupy decyzyjnej
- Warsztat – wypracowanie potencjalnych wartości dla klientów (poziom Interesów)

- Trening diagnozy wartości zakupowych klienta i grupy decyzyjnej w organizacji klienta

#### **MODUŁ 4 :**

##### **ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW**

- Obiekcje faktyczne i unikowe
- Presja cenowa- jak ja rozegrać
- "Targowisko" - Obiekcje cenowe, gry klientów, roszczenia
- Osobowość klienta vs typy obiekcji
- Scenka diagnostyczna na forum – praca w wybranych obiekcjami

#### **DZIEŃ 2**

#### **MODUŁ 1 :**

##### **NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać**

- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji
- Argumentacja
- Dobór odpowiedniej strategii negocjacyjnej w rozmowach

#### **MODUŁ 2 :**

##### **ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI**

- Różnice między cross-sellingiem a up-sellingiem
- Techniki Cross-sellingu- Kiedy proponować produkty dodatkowe, aby zwiększyć wartość koszyka?
- Techniki Up-sellingu- Jak skutecznie proponować droższe produkty lub usługi?
- Umiejętnie opakuj swoją cenę
- Analiza przewagi konkurencyjnej
- Wypracowanie narzędzi do działań cross-sellingowych i up-sellingowych.

#### **MODUŁ 3 :**

##### **FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej**

- Przeparowanie założeń do skutecznej finalizacji sprzedaży
- Potencjalne powody trudności w finalizacji sprzedaży – analiza
- System naczyń połączonych – czyli skuteczność zamknięcia sprzedaży a etap diagnozy i prezentacji
- wartości dla klienta
- Techniki domykania sprzedaży – prezentacja, przykłady branżowe
- Wybór technik finalizacji do pracy w treningu
- Trening finalizacji sprzedaży dla klienta/grupy decyzyjnej

#### **MODUŁ 4 :**

##### **Aktywny trening sprzedażowy**

Uczestnicy szkolenia wielokrotnie trenują rozmowy z klientami na poszczególnych etapach procesu sprzedaży, na bazie wypracowanych w trakcie warsztatów modeli i narzędzi

#### **POSTTEST**

**Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.**

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> WALIDACJA - PRETEST - test online	-	25-05-2026	08:00	08:10	00:10
<b>2 z 16</b> SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY	Jarosław Roźmiarek	25-05-2026	08:10	09:30	01:20
<b>3 z 16</b> Przerwa	Jarosław Roźmiarek	25-05-2026	09:30	09:40	00:10
<b>4 z 16</b> SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI	Jarosław Roźmiarek	25-05-2026	09:40	11:55	02:15
<b>5 z 16</b> Przerwa	Jarosław Roźmiarek	25-05-2026	11:55	12:20	00:25
<b>6 z 16</b> DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA	Jarosław Roźmiarek	25-05-2026	12:20	14:35	02:15
<b>7 z 16</b> PRZERWA	Jarosław Roźmiarek	25-05-2026	14:35	14:45	00:10
<b>8 z 16</b> ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW	Jarosław Roźmiarek	25-05-2026	14:45	16:15	01:30
<b>9 z 16</b> NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać	Jarosław Roźmiarek	26-05-2026	08:00	09:30	01:30
<b>10 z 16</b> Przerwa	Jarosław Roźmiarek	26-05-2026	09:30	09:40	00:10
<b>11 z 16</b> ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI	Jarosław Roźmiarek	26-05-2026	09:40	11:55	02:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 16</b> Przerwa	Jarosław Roźmiarek	26-05-2026	11:55	12:20	00:25
<b>13 z 16</b> FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej	Jarosław Roźmiarek	26-05-2026	12:20	14:35	02:15
<b>14 z 16</b> Przerwa	Jarosław Roźmiarek	26-05-2026	14:35	14:45	00:10
<b>15 z 16</b> Aktywny trening sprzedażowy	Jarosław Roźmiarek	26-05-2026	14:45	16:05	01:20
<b>16 z 16</b> WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	26-05-2026	16:05	16:15	00:10

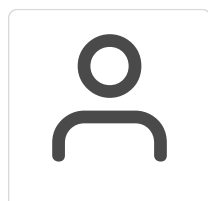
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Jarosław Roźmiarek

Od ponad 10 lat zajmuje się tworzeniem i realizacją projektów rozwojowych dla klientów biznesowych i korporacyjnych.

Posiada doświadczenie min 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia oraz rozległą wiedzę z zakresu sprzedaży i zarządzania pozwalającą na rozwój umiejętności sprzedażowych – zarówno w zakresie realizacji sprzedaży, jak i zarządzaniu nią. Lubi w swoich szkoleniach wykorzystywać wiedzę ponadczasową tą sprawdzoną jak i tą nowoczesną związaną z nowoczesną technologią. Na swoim koncie ma ponad 1500 dni szkoleniowych.

Specjalizacja trenerska:

W ZAKRESIE SPRZEDAŻY

zwiększanie rentowności sprzedaży,

sprzedaż doradcza

komunikacja w sprzedaży

zarządzanie sprzedażą ,

prezentacja, która przekonuje, inspiruje i wspiera sprzedaż strategię negocjacyjne,

W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA

komunikacja w zarządzaniu

skuteczne strategie antystresowe

W ZAKRESIE OBSŁUGI KLIENTA

zwiększanie efektywności osobistej

zwiększanie poziomu lojalności klientów,

tworzenie i wdrażanie standardów obsługi klienta,

komunikacja interpersonalna i zespołowa,

marka osobista

radzenie sobie ze stresem,

wzrost kreatywności,

zarządzanie sobą w czasie,

asertywność,

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej - pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie (pdf, word) po zakończonym szkoleniu wysłany mailem z materiałem w postaci e - booka w formacie pdf.

### Informacje dodatkowe

**Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku** : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

## Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

#### MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

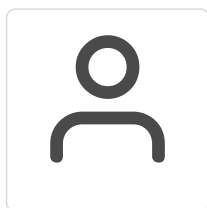
Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach

## Kontakt



**MARZENA MRUKWA**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 33 3003 145