



F5 Consulting sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

1 101 ocen

Skuteczne tworzenie i prezentacja ofert handlowych – od poznania klienta do finalizacji sprzedaży

Numer usługi 2025/12/15/19965/3213306

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.01.2026 do 16.01.2026

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

350,00 PLN brutto/h

350,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest właścicielom firm, osobom zarządzającym, pracownikom działów handlowych, przedstawicielom handlowym, osobom odpowiedzialnym za przygotowywanie ofert i sprzedaż w firmie, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie profesjonalnego tworzenia, prezentowania oraz skutecznej finalizacji ofert handlowych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

09-01-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę i praktyczne umiejętności niezbędne do samodzielnego przygotowania atrakcyjnej, dopasowanej do klienta oferty handlowej oraz jej skutecznego przedstawienia i finalizacji. Uczestnicy nauczą się stosowania narzędzi do tworzenia prezentacji, budowania języka korzyści oraz indywidualizowania oferty pod potrzeby klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Rozpoznaje i charakteryzuje elementy skutecznej oferty handlowej oraz zna zasady budowania języka korzyści.	Sprawdzenie wiedzy teoretycznej poprzez pytania zamknięte i otwarte dotyczące podstaw konstruowania oferty oraz języka korzyści.	Test teoretyczny
2. Tworzy samodzielnie atrakcyjne i dopasowane do klienta oferty handlowe, wykorzystując narzędzia prezentacyjne oraz język korzyści.	→ Analiza zadania praktycznego polegającego na przygotowaniu i prezentacji własnej oferty handlowej na zadany temat.	Prezentacja
3. Identyfikuje potrzeby klienta oraz skutecznie komunikuje się podczas prowadzenia rozmowy handlowej.	Obserwacja podczas symulacji rozmowy handlowej w formie odgrywania ról (role play) z uwzględnieniem identyfikacji potrzeb i jasności komunikacji.	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

Dzień 1

1. Organizacja i wprowadzenie

- Cele i agenda szkolenia

2. Rola sprzedawcy

- Postawy wobec sprzedaży
- Kluczowe cechy skutecznego sprzedawcy

3. Klient w centrum uwagi

- Identyfikacja i segmentacja klientów
- Rozpoznanie i definiowanie potrzeb
- Motywacje i mechanizmy decyzyjne klienta

4. Komunikacja w sprzedaży

- Bariery i błędy komunikacyjne
- Techniki aktywnego słuchania
- Budowanie pozytywnej relacji z klientem

Dzień 2

4. **Prezentacja i tworzenie ofert handlowych** - Struktura skutecznej oferty - Język korzyści, prezentacja oferty, storytelling - Tworzenie ofert w praktyce (warsztaty, ćwiczenia; narzędzia np. Canva)

5. **Sytuacje trudne i zamknięcie sprzedaży** - Rozmowy z trudnym klientem - Zamknięcie transakcji, pokonanie obiekcji, obsługa odmowy

6. **Budowanie lojalności i relacji posprzedażowej** - Systemy lojalnościowe i utrzymanie kontaktu z klientem - Podsumowanie, ewaluacja i rozdanie certyfikatów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	-	15-01-2026	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	-	16-01-2026	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	350,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	350,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Komplet materiałów szkoleniowych**
- **Blok kartek A4** + długopis do pracy warsztatowej i ćwiczeń praktycznych
- **Dostęp do programu Canva** (umożliwiający indywidualną lub zespołową pracę nad ofertą handlową; instruktaż użytkowania podczas warsztatów)
- **Kalkulator, zakresłacz, karteczki post-it** – materiały pomocnicze do pracy zespołowej i kreatywnych warsztatów (opcjonalnie)
- **Certyfikat ukończenia szkolenia** (w wersji papierowej)

Warunki uczestnictwa

Wskazane minimum średnie wykształcenie oraz podstawowe doświadczenie w sprzedaży (zalecane, ale nie wymagane). Gotowość do pracy warsztatowej i udziału w ćwiczeniach praktycznych.

Informacje dodatkowe

Organizator zastrzega sobie możliwość wyznaczenia dodatkowego trenera w przypadku większej liczby uczestników lub zastąpienia wskazanej osoby prowadzącej w razie niedyspozycji. Wszyscy trenerzy posiadają odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie. Uczestnicy otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia oraz komplet materiałów szkoleniowych

Adres

ul. Władysława Trylińskiego B1/14

10-683 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

obiekty Olsztyńskiego Parku Naukowo-Technologicznego, budynek B1

Kontakt



Adrian Greczycho

E-mail biuro@f5consulting.pl

Telefon (+48) 793 610 199