



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

420 ocen

Szkolenie - Nowoczesne strategie sprzedaży i komunikacji z Klientem

Numer usługi 2025/12/15/159753/3213650

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 03.12.2026 do 04.12.2026

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

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

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

„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

26-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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 lub uzupełnienie wiedzy osób, które już takie funkcje sprawują poprzez przekazanie informacji dotyczących zasad i umiejętności skutecznej sprzedaży i obsługi Klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi komunikować się z klientem	posługuje się językiem korzyści	Test teoretyczny
	stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Test teoretyczny
Radzi sobie z obiekcjami klienta	stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Test teoretyczny
	Potrafi odpowiadać na obiekcje z uwzględnieniem korzyści dla 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?

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

PRETEST

Dzień pierwszy: SKUTECZNA KOMUNIKACJA I BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM Z KLIENTEM

MODUL 1

PROFESJONALNY HANDLOWIEC- Kim właściwie jest?

- Budowanie pierwszego wrażenia.
- Ja– proaktywny gracz – rzecz o nastawieniu do siebie w roli sprzedawcy.

MODUL 2

ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ I ICH WARTOŚĆ W PROCESIE SPRZEDAŻY.

- Sprzedaż przez telefon vs. sprzedaż bezpośrednia
- Charakterystyka i cele poszczególnych etapów.

MODUL 3

DZISIAJ SPRZEDAŻ TO: RELACJA I KONSEKWENCJA

- Skuteczne wykorzystanie relacji z klientami
- Dlaczego jedni sprzedawcy są lepsi niż inni w tym co robią?
- Moja aktywna rola na każdym etapie sprzedaży
- Jak odnosić sukcesy w sprzedaży
- Dostrajanie się do Klienta
- Błędy w proaktywnym procesie handlowym

MODUL 4

FILARY KOMUNIKACJI Z KLIENTEM

- Nastawienie na klienta w komunikacji sprzedażowej.
- Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej w sprzedaży
- Typologia Klientów.
- Aktywne słuchanie- metody i narzędzia gwarantujące zbudowanie pozytywnych relacji z klientem.

MODUL 5

SIŁA PYTAŃ W SPRZEDAŻY, CZYLI BADANIE POTRZEB I POCZĄTEK BUDOWANIA ZAANGAŻOWANIA KLIENTA

- Język strat i język korzyści klienta
 - Jaki typ potrzeb naszych potencjalnych klientów jest najsilniejszy?
-

Dzień drugi: ROZMOWA HANDLOWA I PREZENTOWANIE OFERTY

MODUL 1

ROZPOZNANIE POTRZEB I OCZEKIWAŃ KLIENTA

- Motywacje zakupowe klientów.
- Co jest ważniejsze – potrzeba klienta czy jego motywacja?

MODUL 2

SKUTECZNE PREZENTOWANIE OFERTY SPRZEDAŻOWEJ

- Analiza Przewagi Konkurencyjnej.
- Budowanie wartości oferty dla Klienta.
- Co jest ważniejsze – potrzeba klienta czy jego motywacja?

MODUL 3

ZASTRZEŻENIA I OBJEKCJE KLIENTÓW - JAK SOBIE Z NIMI RADZIĆ.

- Wykorzystanie obiekcji cenowych na rzecz atutów oferty.
- Zastrzeżenia jako wyzwania.
- Jak powód odmowy zamienić w powód zakupu
- Zasady prezentowania ceny i obrona ceny poprzez budowanie i argumentowanie wartości oferty.
- Zasady prezentowania ceny.
- Skuteczne zamykanie sprzedaży- finalizacja transakcji

MODUL 4

DZIAŁANIA POSPRZEDAŻOWE

- Cel podejmowania dalszych działań.
- Jak i kiedy podejmować kroki.

POSTTEST

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	03-12-2026	09:00	09:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 PROFESJONALNY HANDLOWIEC- Kim właściwie jest? ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ I ICH WARTOŚĆ W PROCESIE SPRZEDAŻY	Jarosław Roźmiarek	03-12-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	03-12-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 DZISIAJ SPRZEDAŻ TO: RELACJA I KONSEKWENCJA	Jarosław Roźmiarek	03-12-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	03-12-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 16 FILARY KOMUNIKACJI Z KLIENTEM	Jarosław Roźmiarek	03-12-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	03-12-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 16 SIŁA PYTAŃ W SPRZEDAŻY, CZYLI BADANIE POTRZEB I POCZĄTEK BUDOWANIA ZAANGAŻOWANIA KLIENTA	Jarosław Roźmiarek	03-12-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 16 ROZPOZNANIE POTRZEB I OCZEKIWAŃ KLIENTA	Jarosław Roźmiarek	04-12-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	04-12-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 SKUTECZNE PREZENTOWANIE OFERTY SPRZEDAŻOWEJ	Jarosław Roźmiarek	04-12-2026	10:40	12:55	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	04-12-2026	12:55	13:20	00:25
13 z 16 ZASTRZEŻENIA I OBIEKCJE KLIENTÓW - JAK SOBIE Z NIMI RADZIĆ.	Jarosław Roźmiarek	04-12-2026	13:20	15:35	02:15
14 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	04-12-2026	15:35	15:45	00:10
15 z 16 DZIAŁANIA POSPRZEDAŻOWE	Jarosław Roźmiarek	04-12-2026	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	04-12-2026	17:05	17:15	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 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 negocjacyjną,

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 papierowej (skrypt), teczki, notesy i długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu wysłany e-mail z e-bookiem tematycznym (format pdf).

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych , zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

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

Adres

ul. Piekary 5
61-823 Poznań
woj. wielkopolskie

Hotel DeSilva

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 698 920 368