



## Sandler Foundations - wprowadzenie do metody Sandler Selling System

Numer usługi 2025/12/15/55894/3213744

3 936,00 PLN brutto  
3 200,00 PLN netto  
246,00 PLN brutto/h  
200,00 PLN netto/h

TPSI SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

34 oceny

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.05.2026 do 19.05.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Grupa docelowa usługi**

Warsztat Sandler Foundations jest w szczególności dedykowany dla:

- Doświadczonych sprzedawców w branżach specjalistycznych, którzy szukają dla siebie impulsu do usprawnienia swojego warsztatu sprzedażowego, aby sięgnąć po **najlepiej płacących klientów**, a nawet wybierać ich sobie samemu.
- **Ekspertów w swojej dziedzinie**, którym nikt nie mówił, że będą musieli sprzedawać, a chcieliby to robić **skutecznie i swobodnie** bez stresu i utraty energii.
- Przedsiębiorców, partnerów, którzy są głównymi sprzedawcami w swojej firmie i chcą uruchomić potencjał sprzedażowy innych osób oraz zbudować proces i zespół sprzedaży oparty o sprawdzone wzorce.
- Osób, które rozpoczynają rolę sprzedażową, szukają skutecznego, partnerskiego sposobu na pozyskiwanie i budowę własnego portfela klientów, a nie chcą uczyć się sprzedaży poprzez popełnianie własnych błędów.

**Minimalna liczba uczestników**

6

**Maksymalna liczba uczestników**

16

**Data zakończenia rekrutacji**

15-05-2026

**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 wzmocnienie kompetencji sprzedażowych uczestników oraz praktyczne wdrożenie do modelu Sandler Selling System. Proces szkoleniowy pozwala poznać kluczowe założenia metodyki i przećwiczyć sprawdzone techniki prowadzenia rozmów handlowych: budowanie relacji, zadawanie pytań, kontraktowanie kolejnych kroków, prezentowanie rozwiązań, domykanie sprzedaży oraz wywieranie wpływu. Uczestnicy rozwijają również kompetencje społeczne niezbędne w sprzedaży, takie jak aktywne słuchanie, d

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Efekty uczenia się: Uczestnik potrafi uporządkować swój proces sprzedaży w spójną strukturę Sandlera, dzięki czemu prowadzi rozmowy pewniej, krócej i z większą kontrolą kolejnych kroków. Kryteria weryfikacji: W ćwiczeniach poprawnie układa przebieg rozmowy w etapy, wskazuje gdzie najczęściej „traci ster” i proponuje konkretne działania, które temu zapobiegają (np. kontrakt, doprecyzowanie kryteriów decyzji).</p>	<p>Krótki test sytuacyjny + praca na case’ach (diagnoza błędów i rekomendacje) + obserwacja trenera w symulacji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Efekty uczenia się: Uczestnik reaguje na „trudnych” klientów bez spięcia i bez ulegania presji – rozpoznaje zmyłki i odzyskuje kontrolę rozmowy w partnerski sposób. Kryteria weryfikacji: W symulacji identyfikuje zmyłkę/unik i dobiera reakcję, która utrzymuje relację, a jednocześnie prowadzi do jasnego ustalenia kolejnego kroku.</p>	<p>Role-play na typowych sytuacjach z życia + checklista zachowań + informacja zwrotna trenera i grupy.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Efekty uczenia się: Uczestnik prowadzi rozmowy odkrywające realne potrzeby i motywacje klienta – zadaje pytania, które odsłaniają „dlaczego teraz”, zamiast opowiadać o rozwiązaniu. Kryteria weryfikacji: Zadaje pytania pogłębiające, potrafi dojść do konsekwencji problemu i podsumować ustalenia językiem klienta; ogranicza „pitch” na rzecz diagnozy.</p>	<p>Symulacja rozmowy diagnostycznej + analiza nagrania/obserwacja trenera (checklista) + krótkie podsumowanie ustaleń na piśmie.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

## 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

## 1. Wprowadzenie i cele szkolenia

- ustalenie oczekiwań i zasad pracy
- diagnoza najczęstszych wyzwań uczestników w rozmowach z klientami
- zdefiniowanie, co oznacza „dobra rozmowa sprzedażowa” w tej grupie

## 1. Fundamenty Sandler Selling System i kontrola procesu

- filozofia sprzedaży bez presji i budowanie partnerskiej pozycji
- typowe pułapki: gonienie klienta, „darmowy consulting”, niejasne follow-upy
- jak odzyskiwać kontrolę: struktura rozmowy i zarządzanie kolejnym krokiem

## 1. Budowanie relacji i skuteczna komunikacja

- aktywne słuchanie i prowadzenie rozmowy w sposób naturalny, a jednocześnie skuteczny
- dopasowanie stylu komunikacji (dostrojenie) bez utraty własnej pozycji
- jasne podsumowania i porządkowanie ustaleń z klientem

## 1. Pytania, które odkrywają realne potrzeby i motywacje

- przejście z „opowiadania o rozwiązaniu” na diagnozę
- pytania pogłębiające: od sytuacji do konsekwencji i priorytetu
- formułowanie wniosków i język korzyści oparty o fakty z rozmowy

## 1. Kontraktowanie rozmów i kolejnych kroków

- kontrakt na spotkanie i kontrakt na przebieg rozmowy
- uzgadnianie zasad: cel, agenda, role, oczekiwania, następny krok
- „zabezpieczenie” kolejnego kroku i kryteriów decyzji

## 1. Kwalifikacja szans sprzedaży

- dopasowanie: kiedy to ma sens, a kiedy nie
- rozmowy o budżecie w sposób swobodny i profesjonalny
- mapowanie procesu decyzyjnego i osób wpływu

## 1. Praca z obiekcjami oraz typowymi unikami klienta

- rozróżnienie: obiekcja vs brak danych vs gra/unik
- techniki reagowania bez presji i bez oddawania steru
- zamiana obiekcji w konkrety: warunki, kryteria, kolejny krok

## 1. Prezentowanie rozwiązań i finalizacja

- prezentacja oparta na diagnozie (spójność: problem–konsekwencje–kryteria–rozwiązanie)
- uzgadnianie decyzji i kolejnych kroków w partnerski sposób
- domykanie ustaleń: co dalej, kto, do kiedy

## 1. Praktyka: ćwiczenia i symulacje rozmów

- scenki na bazie realnych sytuacji uczestników
- feedback trenera i praca na konkretnych zwrotach/strukturach rozmowy
- utrwalenie: mini-scenariusze do zastosowania od razu w pracy

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> 0 Wprowadzenie i cele szkolenia	Andrzej Twarowski	18-05-2026	09:00	10:00	01:00
<b>2 z 10</b> Fundamenty Sandler Selling System i kontrola procesu	Andrzej Twarowski	18-05-2026	10:00	12:00	02:00
<b>3 z 10</b> Budowanie relacji i skuteczna komunikacja	Andrzej Twarowski	18-05-2026	12:00	14:30	02:30
<b>4 z 10</b> Pytania, które odkrywają realne potrzeby i motywacje, cz. 1	Andrzej Twarowski	18-05-2026	14:30	16:00	01:30
<b>5 z 10</b> Pytania, które odkrywają realne potrzeby i motywacje, cz. 2	Andrzej Twarowski	18-05-2026	16:00	17:00	01:00
<b>6 z 10</b> Kontraktowanie rozmów i kolejnych kroków	Andrzej Twarowski	19-05-2026	09:00	10:00	01:00
<b>7 z 10</b> Kwalifikacja szans sprzedaży	Andrzej Twarowski	19-05-2026	10:00	11:30	01:30
<b>8 z 10</b> Praca z obiekcjami oraz typowymi unikami klienta	Andrzej Twarowski	19-05-2026	11:30	14:00	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 10 Prezentowanie rozwiązań i finalizacja	Andrzej Twarowski	19-05-2026	14:00	15:30	01:30
10 z 10 Praktyka: ćwiczenia i symulacje rozmów	Andrzej Twarowski	19-05-2026	15:30	17:00	01:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 936,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Andrzej Twarowski

Partner i prezes zarządu w TPSI sp. z o.o. – Autoryzowanym Centrum Szkoleniowym Sandler Training. Zrealizował projekty dla czołowych integratorów IT, firm konsultingowych, kancelarii prawnych i agencji rekrutacyjnych w Polsce. Wysłany w pierwszym „desancie” konsultantów, którzy uczyli się Sandlera za Wielką Wodą w 2005 roku. Zarządzał sprzedażą w start-up’ie bankowości internetowej, tanich liniach lotniczych i największej firmie szkoleniowej w Polsce. Praktyk networkingu. Członek Towarzystwa Biznesowego. Uczestniczył w kilkuset konferencjach i spotkaniach biznesowych. Statystycznie codziennie poznaje jedną nową osobę. Prowadził zajęcia na MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej oraz podyplomowych studiach z zarządzania sprzedażą na Akademii Leona Koźmińskiego. Ekspert sprzedaży w ramach programów akceleracyjnych dla start-up’ów: MIT Enterprise Forum Poland, Krakowski Park Technologiczny, Pilot Maker i Surferzy Wiedzy.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Selling System.

## Adres

ul. Puławska 354/356

Warszawa

woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Magdalena Grabowska**

**E-mail** [magdalena.grabowska@sandler.com](mailto:magdalena.grabowska@sandler.com)

**Telefon** (+48) 795 000 846