



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

Nowoczesny Key Account Management

Numer usługi 2025/12/17/5061/3218380

- 📍 Kraków
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 17:00 h
- 📅 27.07.2026 do 28.07.2026

2 312,40 PLN brutto
1 880,00 PLN netto
136,02 PLN brutto/h
110,59 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	To szkolenie skierowane dla wszystkich, którzy chcą poznać zasady pracy na stanowisku Key Account Managera – bez względu na sektor gospodarczy.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	23-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zbudowanie i wzmocnienie stałej efektywności uczestników warsztatu ze szczególnym uwzględnieniem kluczowych umiejętności komunikacyjnych niezbędnych do przygotowywania się do procesu pozyskiwania nowych partnerów handlowych jak również rozszerzania i wzmocnienia współpracy z już posiadаныmi partnerami i klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje swoje mocne strony osobowości jako Key Account Management i identyfikuje obszary do rozwoju	Wymienia swoje mocne strony jako Key Account Management	Test teoretyczny
	Wymienia swoje obszary do rozwoju jako Key Account Management	Test teoretyczny
Stosuje analizę typów Klientów wraz ze wskazówkami jakie narzędzia komunikacji negocjacyjnej sprzyjają mu w procesie wywierania wpływu negocjacyjnego z poszczególnymi osobowościami Klientów a jakie (czasami używane intuicyjnie) ten proces zakłócają	Definiuje na czym polega analiza typów Klientów	Test teoretyczny
	Charakteryzuje narzędzie komunikacji negocjacyjnej odpowiednie do osobowości danego klienta	Test teoretyczny
Charakteryzuje proces przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt	Opisuje na czym polega model: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód	Test teoretyczny
	Definiuje zasady perswazyjnej prezentacji oferty	Test teoretyczny
	Opisuje wpływ mowy ciała w procesie negocjacji	Test teoretyczny
Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulacje i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony	Opisuje metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą	Test teoretyczny
	Definiuje asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji	Test teoretyczny
	Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się z partnerem biznesowym	Test teoretyczny
	Rozpoznaje i unika typowych błędów i blokad komunikacyjnych	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

Celem szkolenia jest zbudowanie i wzmocnienie stałej efektywności uczestników warsztatu ze szczególnym uwzględnieniem kluczowych umiejętności komunikacyjnych niezbędnych w procesie pozyskiwania nowych partnerów handlowych jak również rozszerzania i wzmocnienia współpracy z już posiadаныmi partnerami i klientami.

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I. DOSTAŁEM INFORMACJE JAK BĘDZIEMY PRACOWAĆ I CZEGO BĘDZIE DOTYCZYĆ SZKOLENIE

1. Cele i program szkolenia
2. Forma prowadzenia i zasady współpracy na szkoleniu
3. Oczekiwania uczestników związane ze szkoleniem.

MODUŁ II. ANALIZA MOICH MOCNYCH STRON JAKO KAM

1. Osobowościowy test autoanalizy
 2. „Przekonaj mnie” – gra szkoleniowa
 3. Indywidualna informacja zwrotna
- Mocne strony – obszary na których Uczestnik warsztatu może budować
 - Pięty achillesowe - obszary do niwelowania negatywnego wpływu lub do dalszego rozwoju

MODUŁ III. NAWIĄZUJĘ RELACJE SPRZEDAŻOWĄ I PRZEKONUJĘ KLIENTA/PARTNERA BIZNESOWEGO DO MOJEJ OFERTY WSPÓŁPRACY PRZEZ DOSTOSOWANIE SIĘ DO JEGO OSOBOWOŚCI

1. Narzędziowa osobowość Klienta i KAM
 2. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość Klienta?
 3. Narzędzia wywierania wpływu na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
- Budowanie relacji biznesowej z uwzględnieniem fazy racjonalnej i emocjonalnej
 - Przekonywania
 - Argumentowania w oparciu o adekwatne do osobowości czynniki psychologiczne
 - Motywowania do nawiązania współpracy
 - Zapobiegania obiekcjom i konfliktom
 - Reagowania na obiekcje
 - Zamykania sprzedaży

Celem tego bloku jest poznanie głównego filaru komunikacyjno-rozwojowego w procesie perswazyjnej komunikacji podczas współpracy z Klientami.

W warsztacie mogą wziąć udział zarówno osoby, które mają wiedzę i doświadczenie w tym temacie jak również osoby bez takiego doświadczenia, dlatego na tym szkoleniu warsztatowo poznamy nową dla wszystkich uczestników, narzędziową i praktyczną typologię profilu osobowości w pracy zgodną ze stylem komunikowania się DISC D3.

Ponieważ najtrudniej się pozyskuje do współpracy osoby o nieasertywnej postawie (agresywnej, manipulującej relacją, manipulującej relacjami i biernej) a duża część z naszych partnerów ma takie fragmenty w sobie, dlatego na szkoleniu m.in. dowiemy się jak w kontakcie z takimi osobami współpracować. Dowiemy się, jak efektywnie w sposób odpowiednio dopasowany należy się komunikować z poszczególnymi typami i jak je rozpoznać - nawet podczas krótkiej rozmowy. Ważnym aspektem będzie fakt, że każdy z uczestników szkolenia dzięki ankiecie pozna swój typ osobowości zawodowej i przez jej pryzmat dowie się np.: jakie obszary są jego mocną stroną, a jakie wymagają uwagi i rozwoju, szczególnie jeżeli jego celem będzie wzrost efektywności zawodowej.

MODUŁ IV. NARZĘDZIA W CODZIENNEJ PRACY KAM

1. Zasady i metody uzyskiwania referencji i poleceń od dotychczasowych Klientów/Partnerów
2. Docieranie z kontaktem telefonicznym do decydentów
3. Techniki rozpoczęcia rozmowy (jak zainteresować rozmówcę?)

MODUŁ V. „PROSZĘ PRZEDSTAWIĆ OFERTĘ, ALE UPRZEDZAM, ŻE NIE BĘDĘ NIĄ ZAINTERESOWANY”

1. Gra debiutowa Klienta - blokująca lub utrudniająca efektywną komunikację sprzedażową wypowiedź Klienta na początku kontaktu
2. Lista rzeczywistych gier debiutowych Klientów
3. Efektywne metody reakcji na poszczególne gry debiutowe Klientów

MODUŁ VI. JAKIE MA POWODY KLIENT ŻEBY Z NAMI WSPÓŁPRACOWAĆ?

1. Informacje do uzyskania przed kontaktem telefonicznym
2. Zasady uzyskiwania informacji od Klientów o potencjalnych powodach współpracy
3. Analiza potrzeb i oczekiwań klienta – Lista pytań

MODUŁ VII. „TO JEST DOKŁADNIE TO, CZEGO OCZEKUJĘ”

1. Zasady perswazyjnej prezentacji oferty
2. Model: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód
3. Kody językowe -Tworzenie przekonującej argumentacji

MODUŁ VIII. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI

1. Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
2. Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony

MODUŁ IX. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH

1. Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
2. Efektywne planowanie negocjacji

MODUŁ X. MANIPULACJE I SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH

1. Nasza reakcja na gry handlowo – negocjacyjne / blefy drugiej strony
2. Implementacja wybranych taktyk, gier i blefów negocjacyjnych do codziennej pracy

MODUŁ XI. PODSUMOWANIE SZKOLENIA

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Ewaluacja szkolenia

MODUŁ XII. WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Zajęcia odbywają się w formie warsztatu, w którym uczestnicy zdobywają niezbędną wiedzę w danej dziedzinie oraz umiejętności praktyczne potrzebne do zastosowania w ich codziennej pracy. Szkolenie prowadzone jest metodami, które dają możliwość opanowania nowych umiejętności, zachowań i nawyków w łatwy i skuteczny sposób, w atmosferze akceptacji, wyzwalającej ciekawość i poczucie komfortu. Szkolenie jest zorientowane na osiągnięcie pożądaných rezultatów.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Więcej informacji na temat szkolenia znajduje się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/nowoczesny-key-account-management-2026-07-27-krakow.html>

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Nowoczesny Key Account Management	Maciej Leszczyński	27-07-2026	10:00	17:00	07:00
2 z 3 Nowoczesny Key Account Management	Maciej Leszczyński	28-07-2026	09:00	16:00	07:00
3 z 3 MODUŁ V. WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	Maciej Leszczyński	28-07-2026	16:00	16:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 312,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	136,02 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,59 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick'a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80%

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych”.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe

- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Adres

ul. Floriana Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452