



TRAINING GROUP

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

236 ocen

Szkolenie" Techniki sprzedaży"

Numer usługi 2025/12/30/162229/3232028

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.02.2026 do 24.02.2026

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla wszystkich osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności sprzedażowe , niezależnie od doświadczenia, branży i stanowiska. Szczególnie polecane dla osób, które chcą skuteczniej sprzedawać produkty, usługi, pomysły lub rozwiązania biznesowe.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	22-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik nabędzie wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie skutecznej sprzedaży, budowania relacji z klientem, rozpoznawania potrzeb, prezentowania wartości oferty oraz stosowania technik finalizacji sprzedaży – z uwzględnieniem budowania wartości produktów jako aktywów firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie etapy procesu sprzedaży	Potrafi opisać etapy od kontaktu do finalizacji	Test teoretyczny
Potrafi rozpoznawać potrzeby klienta	Zadaje trafne pytania i identyfikuje potrzebę	Test teoretyczny
Umie przedstawić ofertę jako wartość (aktywom)	Pokazuje wartość biznesową i emocjonalną oferty	Test teoretyczny
Radzi sobie z obiekcjami klienta	Dobiera adekwatną odpowiedź do obiekcji	Test teoretyczny
Potrafi finalizować sprzedaż	Stosuje min. 2 techniki finalizacji	Test teoretyczny
Zna zasady perswazji w sprzedaży	Wybiera właściwe techniki w określonych sytuacjach	Test teoretyczny
Potrafi przygotować własny scenariusz rozmowy sprzedażowej	Tworzy mini-scenariusz sprzedaży na podstawie produktu/usługi	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?

TAK

Program

Dzień 1

1. Aktywne słuchanie i badanie potrzeb klientów

- Zasady mówienia i słuchania w trakcie rozmowy handlowej

- Zadawanie pytań sondujących
- Model rozmowy handlowej
- Wzbudzanie potrzeb: zadawanie pytań sugerujących i znaczenie parafrazowania Metoda 5 kroków: Otwarcie • Rozbrojenie • Uzasadnienie • Szachujące pytanie • Szachujące zakończenie

2. Prezentacja oferty

- Zasady prezentacji w trakcie rozmowy handlowej
- Prezentacja w trakcie prelekcji
- Język korzyści i język zmysłów
- Model Cecha – Korzyść – Dowód - Przykład
- Style komunikacji perswazyjnej: Argumentacja jednostronna czy dwustronna, Argumenty emocjonalne czy racjonalne, Dane statystyczne czy jednostkowy przykład?

3. Prezentacja ceny i zarządzanie ustępstwami

- 3 zasady prezentowania ceny
- 12 zasad negocjacji cenowych: Mierz wysoko • Okazuj zaskoczenie z propozycji drugiej strony • Ustępuj z trudem i powoli • Żądaj czegoś w zamian • Ustępuj tam, gdzie niewiele Cię to kosztuje • Inne

4. Pierwsze wrażenie i zasady autoprezentacji

- Strategie przełamывania lodów
- Zwiększanie wiarygodności
- Wzbudzanie sympatii: Technika współpracy, Wyrażanie zainteresowania, Technika podobieństwa,
- Stosowanie komplementów i przejawianie sympatii
- Mowa ciała i wygląd handlowca
- Zasady postępowania z klientami kluczowymi – elementy savoir vivre

Dzień 2

1. Nawiązywanie kontaktu telefonicznego z klientem

- Strategie otwarcia rozmowy telefonicznej i przełamывania lodów
- Tworzenie przyjaznej atmosfery wzbudzanie ciekawości
- Podtrzymywanie uwagi i zaangażowania rozmówcy
- Wzory rozmów telefonicznych Zastosowanie CATI na rynku B2B

2. Przewycięzanie obiekcji klientów

- Jak radzić sobie z trudnymi partnerami?
- Procedura radzenia sobie z obiekcjami i sprzeciwem
- Siedem sposobów radzenia sobie z obiekcjami względem cech produktów oraz ceny
- Co zrobić kiedy porównują nas z konkurencją? Jak mówić o konkurencji?
- Informowanie klientów o słabych cechach produktu
- Radzenie sobie ze stresem

3. Wpływanie na decyzje innych

- Reguła wzajemności, Reguła zaangażowania, Reguła kontrastu
- Rozpoznawanie sygnałów niewerbalnych klienta m. in. według kryteriów: zainteresowanie, blef, agresja

4. Cztery sposoby finalizowania rozmów handlowych

5. Cztery profile temperamentu klientów: rozpoznawanie i zasady postępowania

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych tj. 12 godzin zegarowych (12 godzin teorii (w tym walidacja), 4 godziny praktyki)

Przerwy

nie wliczają

się do czasu trwania szkolenia. Na każdy dzień zaplanowane są przerwy w ilości 30 minut.

Walidacja prowadzona jest w postaci testu teoretycznego, jednokrotnego wyboru.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Aktywne słuchanie i badanie potrzeb klientów (teoria) - rozmowa na żywo, dyskusja, testy	PIOTR NOWACZEK	23-02-2026	08:00	10:15	02:15
2 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	23-02-2026	10:15	10:30	00:15
3 z 11 Prezentacja oferty (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, chat, ćwiczenia	PIOTR NOWACZEK	23-02-2026	10:30	12:45	02:15
4 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	23-02-2026	12:45	13:00	00:15
5 z 11 Prezentacja ceny i zarządzanie ustępstwami, Pierwsze wrażenie i zasady autoprezentacji (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, testy, ćwiczenia	PIOTR NOWACZEK	23-02-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 11 Nawiązywanie kontaktu telefonicznego z klientem (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	PIOTR NOWACZEK	24-02-2026	08:00	10:15	02:15
7 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	24-02-2026	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Przewyciężanie obiekcji klientów, Wpływanie na decyzje innych (teoria + praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja	PIOTR NOWACZEK	24-02-2026	10:30	12:45	02:15
9 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	24-02-2026	12:45	13:00	00:15
10 z 11 Cztery sposoby finalizowania rozmów handlowych, Cztery profile temperamentu klientów: rozpoznawanie i zasady postępowania (teoria) - rozmowa na żywo, dyskusja	PIOTR NOWACZEK	24-02-2026	13:00	14:15	01:15
11 z 11 WALIDACJA	-	24-02-2026	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PIOTR NOWACZEK

Trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Posiada tytuł Master of Business Administration, ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie. Od 2019 roku właściciel firmy szkoleniowej- trener w zakresie kompetencji miękkich w tym ZZL. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń dla firm, instytucji oraz osób indywidualnych. W latach 2020/2021 prowadził zajęcia na studiach podyplomowych dla "Konsorcjum Naukowo Edukacyjnego" z zakresu organizacji, zarządzania oraz marketingowych przesłanek zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w postaci skryptu elektronicznego.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie realizowane będzie za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams. Uczestnicy otrzymają link do spotkania od Organizatora szkolenia.

Obowiązkiem uczestnika jest zapewnienie poniższych warunków technicznych:

- Komputer z mikrofonem, dostępem do Internetu
- Zalecany- dodatkowy monitor

Uczestnik ma obowiązek posiadania kamery oraz jej włączenie podczas trwania szkolenia.

Informacje dodatkowe

"Zaakceptowano Regulamin dla instytucji szkoleniowych"

- 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”.
- Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski Pociąg do Kariery” i "Małopolskie Bony Rozwojowe Plus"

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Szkolenie zostanie przeprowadzone za pomocą platformy TEAMS.

Wymagania techniczne:

- Komputer / laptop ze stałym dostępem do Internetu (Szybkość pobierania/przesyłania: minimalna 2 Mb/s / 128 kb/s; zalecana 4 Mb/s / 512 kb/s)
- przeglądarka internetowa – zalecane: Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge
- słuchawki lub dobrej jakości głośniki
- mikrofon

Kontakt



Eliza Romańska

E-mail factory.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 735 040 262