

**Profesjonalna sprzedaż i negocjacje**

Numer usługi 2026/01/13/9458/3254735

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

QUEST CM SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWO-
AKCYJNA

★★★★★ 4,8 / 5

4 957 ocen

📍 Swadzim / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 11.03.2026 do 10.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana do właścicieli, współwłaścicieli, pracowników zatrudnionych na stanowiskach menadżerskich, osób przewidzianych do awansu na stanowiska menadżerskie

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

10-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego prowadzenia procesu sprzedażowego oraz negocjacji biznesowych poprzez rozwinięcie wiedzy o technikach sprzedaży i strategiach negocjacyjnych, nabycie umiejętności budowania relacji z klientem, argumentowania i obrony ceny, a także finalizowania transakcji w modelu win-win.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wymienia etapy procesu sprzedaży	Prawidłowo wskazuje i porządkuje kolejne etapy procesu sprzedaży	Test teoretyczny
Charakteryzuje strategie negocjacyjne i modele win-win	Wskazuje różnice między strategiami twardymi, miękkimi i partnerskimi	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowę sprzedażową w oparciu o potrzeby klienta	Wskazuje prawidłowe pytania badające potrzeby klienta	Test teoretyczny
Dobiera adekwatne techniki negocjacyjne do sytuacji	Wybiera odpowiednią strategię, uzasadniając jej wybór	Test teoretyczny
Stosuje techniki radzenia sobie z obiekcjami	Prawidłowo odpowiada na obiekcje, stosując odpowiednie techniki	Test teoretyczny
Finalizuje transakcje i wdraża działania posprzedażowe	Charakteryzuje metody i techniki finalizujące, charakteryzuje metody działań posprzedażowych	Test teoretyczny
Dostosowuje styl komunikacji do rozmówcy	Definiuje i odpowiednio dobiera style komunikacji do rozmówcy	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

- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, rozmowy w parach, scenki
- Szkolenie odbywa się w formie pełnych godzin zegarowych
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku

Dzień 1 – Fundamenty sprzedaży i komunikacji z klientem

Teoria:

- rola sprzedawcy w procesie zakupowym,
- etapy procesu sprzedaży,
- zasady skutecznej komunikacji i budowania zaufania.

Ćwiczenia:

1. „*Autoprezentacja sprzedawcy*” – 90-sekundowa prezentacja własnej osoby i oferty.
2. „*Rozmowa badawcza*” – odgrywanie scenek diagnozowania potrzeb klienta (SPIN, pytania otwarte/zamknięte).

Dzień 2 – Techniki sprzedaży i prezentacja oferty

Teoria:

- język korzyści i storytelling w sprzedaży,
- psychologia decyzji zakupowych,
- struktura skutecznej prezentacji oferty.

Ćwiczenia:

1. „*3-minutowa prezentacja oferty*” – przedstawienie produktu z użyciem języka korzyści.
2. „*Dobór argumentów*” – dopasowanie komunikatu sprzedażowego do różnych typów klientów.

Dzień 3 – Negocjacje handlowe

Teoria:

- różnice między sprzedażą a negocjacją,
- przygotowanie do negocjacji (cele, BATNA, granice ustępstw),
- strategie i techniki negocjacyjne (w tym obrona ceny).

Ćwiczenia:

1. „*Plan negocjacji*” – opracowanie celów, argumentów i możliwych ustępstw.
2. „*Symulacja negocjacyjna*” – odgrywanie rozmów z klientem, feedback grupowy.

Dzień 4 – Finalizacja i utrzymywanie relacji

Teoria:

- techniki zamykania sprzedaży,
- rozpoznawanie sygnałów zakupowych,
- lojalność klienta i relacje posprzedażowe.

Ćwiczenia:

1. „*Finalizacja sprzedaży*” – symulacja przechodzenia od obiekcji do podpisania umowy.
2. „*Plan utrzymania klienta*” – opracowanie działań posprzedażowych w grupach.

Walidacja efektów kształcenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Fundamenty sprzedaży i komunikacji z klientem - teoria	Tomasz Zambrzycki	11-03-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	11-03-2026	12:00	12:15	00:15
3 z 21 1. „Autoprezentacja sprzedawcy” – 90-sekundowa prezentacja własnej osoby i oferty.	Tomasz Zambrzycki	11-03-2026	12:15	14:00	01:45
4 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	11-03-2026	14:00	14:15	00:15
5 z 21 2. „Rozmowa badawcza” – odgrywanie scenek diagnozowania potrzeb klienta (SPIN, pytania otwarte/zamknięte).	Tomasz Zambrzycki	11-03-2026	14:15	16:00	01:45
6 z 21 Techniki sprzedaży i prezentacja oferty	Tomasz Zambrzycki	12-03-2026	08:00	12:00	04:00
7 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	12-03-2026	12:00	12:15	00:15
8 z 21 1. „3-minutowa prezentacja oferty” – przedstawienie produktu z użyciem języka korzyści.	Tomasz Zambrzycki	12-03-2026	12:15	14:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	12-03-2026	14:00	14:15	00:15
10 z 21 2. „Dobór argumentów” – dopasowanie komunikatu sprzedażowego do różnych typów klientów.	Tomasz Zambrzycki	12-03-2026	14:15	16:00	01:45
11 z 21 Negocjacje handlowe	Tomasz Zambrzycki	09-04-2026	08:00	12:00	04:00
12 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	09-04-2026	12:00	12:15	00:15
13 z 21 „Plan negocjacji” – opracowanie celów, argumentów i możliwych ustępstw.	Tomasz Zambrzycki	09-04-2026	12:15	14:00	01:45
14 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	09-04-2026	14:00	14:15	00:15
15 z 21 „Symulacja negocjacyjna” – odgrywanie rozmów z klientem, feedback grupowy.	Tomasz Zambrzycki	09-04-2026	14:15	16:00	01:45
16 z 21 Finalizacja i utrzymywanie relacji	Tomasz Zambrzycki	10-04-2026	08:00	12:00	04:00
17 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	10-04-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 21 1. „Finalizacja sprzedaży” – symulacja przechodzenia od obiekcji do podpisania umowy.	Tomasz Zambrzycki	10-04-2026	12:15	14:00	01:45
19 z 21 Przerwa	Tomasz Zambrzycki	10-04-2026	14:00	14:15	00:15
20 z 21 „Plan utrzymania klienta” – opracowanie działań posprzedażowych w grupach.	Tomasz Zambrzycki	10-04-2026	14:15	15:30	01:15
21 z 21 Walidacja efektów kształcenia - test teoretyczny	-	10-04-2026	15:30	16:00	00:30

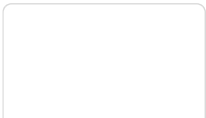
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

	1 z 1 Tomasz Zambrzycki
---	----------------------------



Sprzedaż, zarządzanie operacyjne, HR, wdrożenie i rekrutacja, zarządzanie zasobami ludzkimi. Ekspert z dziedziny zarządzania wiekiem i współpraca międzypokoleniową w organizacjach. Od ponad 5 lat przeprowadza zajęcia z zakresu „HR” m.in. z tematyki zarządzania wiekiem, współpracy międzypokoleniowej, wdrażania, rekrutacji. Współzałożyciel i Senior Partner w QUEST Change Managers. Wieloletnie doświadczenie w pracy na stanowiskach kierowniczych i prowadzeniu własnej działalności biznesowej w Stanach Zjednoczonych, od 2011 w Polsce. Współzałożyciel Business Growth Consultants i Academy of Business and Career Development w U.S.A. Absolwent Szkoły Biznesu Loyola University Chicago oraz University of Illinois Institute for Entrepreneurial Studies. Konsultant biznesowy i trener w zakresie planowania strategicznego, zarządzania, marketingu, sprzedaży i obsługi klienta. Agent zmian w procesach transformacji konkurencyjności dużych i średnich firm. Absolwent szkoły Biznesu Uniwersytetu Loyola w Chicago oraz The University of Illinois Institute of Entrepreneurial Studies. Kwalifikacje i doświadczenie zawodowe nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą rozpoczęcia realizacji usługi rozwojowej, w tym ponad 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu usług o podobnej tematyce dla osób dorosłych w minionych 24 miesiącach wstecz od daty usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma podręcznik, notes, długopis, artykuły naukowe, artykuły prasowe, zestaw ćwiczeń

Informacje dodatkowe

Warunkiem otrzymania certyfikatu jest frekwencja minimum 80% , zaliczenie testu końcowego na minimum 90%, zaliczenie obserwacji w warunkach symulowanych

W przypadku szkolenia trwającego więcej niż 4h uczestnikowi przysługuje co najmniej jedna 15 minutowa przerwa

W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacje rozmów, scenki rodzajowe, ćwiczenia.

Adres

ul. Wschodnia 5B
62-080 Swadzim
woj. wielkopolskie

Wschodnia 5B. 62-080 Swadzim

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Adam Łęski



E-mail adam.leski@questcm.pl

Telefon (+48) 539 909 838