



Skuteczna sprzedaż end-to-end: od pierwszego pytania do decyzji klienta - szkolenie

Numer usługi 2026/01/20/194510/3271928

1 599,00 PLN brutto
1 599,00 PLN netto
199,88 PLN brutto/h
199,88 PLN netto/h

TRAINING AND
SOLUTIONSSPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 02.02.2026 do 02.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane dla wszystkich osób działających w branży sprzedażowej.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	26-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Standaryzacja rozmowy handlowej, lepsza diagnoza potrzeb, wyższa konwersja i szybsza decyzja klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje etapy procesu sprzedaży end-to-end oraz identyfikuje kluczowe momenty rozmowy wpływające na decyzję klienta.	Uczestnik rozróżnia i porządkuje etapy procesu sprzedaży w logicznej sekwencji.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje kluczowe momenty rozmowy wpływające na decyzję klienta na podstawie analizy przykładowych sytuacji.	Test teoretyczny
	Uczestnik uzasadnia znaczenie wskazanych etapów i momentów w kontekście skuteczności procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki diagnozy potrzeb klienta oraz konstruuje rekomendację wartości dopasowaną do informacji pozyskanych w trakcie rozmowy.	Uczestnik stosuje adekwatne pytania diagnozujące w symulowanej rozmowie z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik analizuje pozyskane informacje i klasyfikuje potrzeby klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik konstruuje rekomendację wartości spójną z wynikami przeprowadzonej diagnozy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje działania prowadzące do domknięcia procesu sprzedaży, uzasadnia wybór kolejnych kroków oraz ocenia ich wpływ na skuteczność rozmowy z klientem.	Uczestnik planuje kolejne kroki procesu sprzedaży prowadzące do decyzji klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik uzasadnia dobór działań w odniesieniu do przebiegu rozmowy i reakcji klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik ocenia wpływ zaplanowanych działań na skuteczność domknięcia procesu sprzedaży.	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

I. Wymogi szczególne - brak

II. Zakres merytoryczny programu:

1. Start i KPI – cel rozmowy, mapa procesu, wskaźniki (diagnoza, oferty, konwersja, lead time). Ćwiczenie VR: Na Księżycu rozmieszczone są fragmenty mapy procesu sprzedaży i różne KPI (diagnoza, konwersja, czas decyzji). Osoba w VR odnajduje je i przekazuje zespołowi. Grupa poza VR układa je w logiczną sekwencję i omawia znaczenie wskaźników. Odnajdywanie informacji w VR wymusza selekcję i skupienie uwagi, a nie tylko bierne patrzenie na slajd z procesem. Element „zdobywania wiedzy” sprawia, że uczestnicy są zaangażowani i emocjonalnie osadzeni w zadaniu.

2. Standard rozmowy (6 kroków) – otwarcie, agenda, diagnoza, rekomendacja, decyzja/next step, follow-up. Ćwiczenie VR: Na Księżycu znajdują się fragmenty opisujące każdy z 6 kroków rozmowy. Zadaniem uczestników jest odczytanie i zestawienie ich w poprawnej kolejności, weryfikując spójność informacji. Brak kontaktu wzrokowego z odbiorcami zmusza do wyjątkowej precyzji w przekazie – uczestnik uczy się formułować treści tak, by inni mogli je łatwo uporządkować.

3. Diagnoza potrzeb – pytania (otwarte/klaryfikujące/pogłębiające), parafraza, lejki pytań. (Ćwiczenia: scenki/case'y.)

4. Most wartości i prezentacja oferty – cecha → korzyść → dowód, mikro-pitch 90 s, warianty oferty.

5. Cena i obiekcje – katalog obiekcji + techniki (pytanie odwracające, alternatywy, porównanie opcji). Ćwiczenie VR: Na Księżycu znajdują się nagrania przedstawiające różne sposoby wyrażania obiekcji. Uczestnik przenosi je do stref odpowiadających najlepszej technice reakcji (np. pytanie odwracające, alternatywa). Uzasadnienie VR: Analizowanie autentycznych nagrań w VR pozwala lepiej poczuć ton i emocje klienta niż praca na papierowych przykładach – co jest kluczowe w sprzedaży.

6. Domknięcie – sygnały zakupu, próby domknięcia (trial close), jasne CTA/next step.

7. Plan wdrożenia – cele SMART, lista nawyków „od jutra”, pomiar po 2–3 tyg. Rezultat szkolenia: ujednolicony standard rozmów, lepsza diagnoza i argumentacja, szybsze domykanie, klarowny plan wdrożenia.

III. Usługa realizowana w godzinach zegarowych, przerwy nie są wliczane w czas godzin szkoleniowych.

IV. Liczba godzin na Uczestnika: praktycznych - 4h, teoretycznych - 3,5h, walidacja - 30 min.

V. Usługa jest realizowana z wykorzystaniem licencji na aplikację szkoleniową "VR Księżyc" sfinansowanej w ramach projektu pt. USŁUGIROZWOJOWE 4.0 wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii realizowanego w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021 2027,Działanie 1.3 Kadry nowoczesnej gospodarki, projekt realizowany przez GRUPĘ ODITK.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Start i KPI – cel rozmowy, mapa procesu, wskaźniki	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	09:00	10:15	01:15
2 z 11 Przerwa kawowa	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	10:15	10:30	00:15
3 z 11 Standard rozmowy sprzedażowej – 6 kroków	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	10:30	11:45	01:15
4 z 11 Przerwa obiadowa	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	11:45	12:15	00:30
5 z 11 Diagnoza potrzeb klienta	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	12:15	13:15	01:00
6 z 11 Most wartości i prezentacja oferty	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	13:15	14:15	01:00
7 z 11 Przerwa kawowa	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	14:15	14:30	00:15
8 z 11 Cena i obiekcje klienta	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	14:30	15:30	01:00
9 z 11 Domknięcie rozmowy sprzedażowej	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	15:30	16:30	01:00
10 z 11 Plan wdrożenia po szkoleniu	DANIEL SADOKIERSKI	02-02-2026	16:30	17:30	01:00
11 z 11 Walidacja usługi	-	02-02-2026	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 599,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 599,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	199,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

DANIEL SADOKIERSKI

Daniel Sadokierski – trener i praktyk sprzedaży z blisko 20-letnim doświadczeniem zawodowym w obszarze sprzedaży, obsługi klienta oraz pracy z zespołami handlowymi. Od 2023 roku pełni rolę trenera wewnętrznego w branży telekomunikacyjnej, realizując programy rozwojowe dla konsultantów telefonicznych, doradców klienta, przedstawicieli handlowych oraz liderów zespołów.

Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń procesowych typu end-to-end, obejmujących diagnozę potrzeb klienta, budowanie rekomendacji wartości, pracę z obiekcjami oraz domykanie decyzji. W swojej pracy stosuje metody warsztatowe, symulacje oraz narzędzia oparte na technologii wirtualnej rzeczywistości (VR), umożliwiające uczestnikom ćwiczenie realnych sytuacji sprzedażowych w kontrolowanym środowisku szkoleniowym.

Posiada certyfikację Maxwell Leadership (Coach, Trener, Mówca) oraz certyfikat MaxieDISC. Jest w trakcie ścieżki certyfikacyjnej FRIS®. Realizuje szkolenia stacjonarne i zdalne zgodnie z wymaganiami jakościowymi oraz formalnymi Bazy Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują konspekty usługi z miejscem do notowania i długopis.

Warunki uczestnictwa

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Informacje dodatkowe

W przypadku zajęć trwających jednego dnia dłużej niż 4h przewidziana jest przynajmniej jedna przerwa trwająca 15 minut.

Uczestnik ma dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu

Usługa jest realizowana z wykorzystaniem licencji na aplikację szkoleniową VR „Księżyc” sfinansowanej w ramach projektu pt. „USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 - wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii” realizowanego w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021 2027, Działanie 1.3 Kadry nowoczesnej gospodarki, projekt realizowany przez GRUPĘ ODITK..

Adres

Bydgoszcz 160
85-752 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Bezpłatny parking na miejscu, miejsce dostosowane do osób z niepełnosprawnością

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- IceCaffe, widok na rzekę Brdę

Kontakt



DANIEL SADOKIERSKI

E-mail daniel_sadokierski@op.pl

Telefon (+48) 535 144 773