

**Profesjonalna sprzedaż i negocjacje**

Numer usługi 2026/01/22/9458/3276589

5 440,00 PLN brutto

5 440,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

QUEST CM SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWO-
AKCYJNA

★★★★★ 4,8 / 5

4 964 oceny

📍 Korytów A / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 06.03.2026 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	05-03-2026
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: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Fundamenty sprzedaży i komunikacji z klientem - teoria	Paweł Bilski	06-03-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 15 Przerwa	Paweł Bilski	06-03-2026	12:00	12:15	00:15
3 z 15 1. „Autoprezentacja sprzedawcy” – 90-sekundowa prezentacja własnej osoby i oferty.	Paweł Bilski	06-03-2026	12:15	14:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Paweł Bilski	06-03-2026	14:00	14:15	00:15
5 z 15 2. „Rozmowa badawcza” – odgrywanie scenek diagnozowania potrzeb klienta (SPIN, pytania otwarte/zamknięte).	Paweł Bilski	06-03-2026	14:15	16:00	01:45
6 z 15 Techniki sprzedaży i prezentacja oferty	Paweł Bilski	07-03-2026	08:00	12:00	04:00
7 z 15 Przerwa	Paweł Bilski	07-03-2026	12:00	12:15	00:15
8 z 15 1. „3-minutowa prezentacja oferty” – przedstawienie produktu z użyciem języka korzyści.	Paweł Bilski	07-03-2026	12:15	14:00	01:45
9 z 15 Przerwa	Paweł Bilski	07-03-2026	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 2. „Dobór argumentów” – dopasowanie komunikatu sprzedażowego do różnych typów klientów.	Paweł Bilski	07-03-2026	14:15	16:00	01:45
11 z 15 Negocjacje handlowe	Krzysztof Sarnecki	10-04-2026	08:00	12:00	04:00
12 z 15 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	10-04-2026	12:00	12:15	00:15
13 z 15 „Plan negocjacji” – opracowanie celów, argumentów i możliwych ustępstw.	Krzysztof Sarnecki	10-04-2026	12:15	14:00	01:45
14 z 15 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	10-04-2026	14:00	14:15	00:15
15 z 15 „Symulacja negocjacyjna” – odgrywanie rozmów z klientem, feedback grupowy.	Krzysztof Sarnecki	10-04-2026	14:15	16:00	01:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Krzysztof Sarnecki

Trener Zawodowy negocjator, autor koncepcji i inżynierii Sprzedaży IV i V generacji i sprzedaży transformacyjnej. Specjalista i konsultant strategiczny w zakresie zarządzania operacyjnego i strategicznego, marketingu, sprzedaży i negocjacji

Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator, trener biznesu i coach. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm, marketingu i sprzedaży. Inspirator i konsultant zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Wybitny prezenter i zawodowy mówca.

Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois).

Ponad 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i konsultingów z firmami w Polsce i na świecie. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie usługi.



2 z 2

Paweł Bilski

Trener, producent i reżyser z wieloletnim doświadczeniem w obszarze komunikacji, występów publicznych oraz sprzedaży. Absolwent Wydziału Studiów Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego (specjalizacja dziennikarska). Przez kilkanaście lat pracował jako producent telewizyjny, realizując ponad sto emisyjnych filmów dokumentalnych, audycji, reklam i spotów marketingowych.

Specjalizuje się w przygotowywaniu do występów publicznych i przed kamerą osób bez doświadczenia medialnego oraz w budowaniu skutecznych przekazów sprzedażowych i wizerunkowych. Współpracował przy realizacjach dla marek takich jak Play, Mercedes-Benz, Kia i BASF oraz przy produkcjach z udziałem znanych aktorów polskiego kina.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów dla firm, w szczególności dla zespołów sprzedażowych i kadry menedżerskiej. Prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji sprzedażowej, storytellingu w sprzedaży, prezentacji oferty, argumentacji i budowania relacji z klientem. W pracy trenerskiej stosuje metody warsztatowe oparte na ćwiczeniach praktycznych i symulacjach sytuacji biznesowych. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) poprzedzających rozpoczęcie 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. Dębowa 43

96-300 Korytów A

woj. mazowieckie

ul. Dębowa 43 Korytów A, 96-300 Radziejowice

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Łęski

E-mail adam.leski@questcm.pl

Telefon (+48) 539 909 838