



Trustwise Sp. z o. o.

★★★★★ 4,9 / 5

2 904 oceny

Szkolenie - Prowadzenie sprzedaży - Efektywna i proekologiczna sprzedaż z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych (Kwalifikacje)

Numer usługi 2026/01/26/41507/3282912

📍 Gliwice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.04.2026 do 21.04.2026

3 874,50 PLN brutto

3 150,00 PLN netto

242,16 PLN brutto/h

196,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane szerokiej grupie pracowników, specjalistów i menedżerów, które chcą rozwinąć swoje kompetencje w obszarze efektywnej i nastawionej na promowanie rozwiązań proekologicznych sprzedaży, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych i zgodnie z koncepcją zrównoważonego rozwoju. Nie jest wymagana wcześniejsza wiedza i umiejętności z zakresu szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do świadomego, ekologicznego i samodzielnego realizowania procesów sprzedaży w firmie, z nastawieniem na sprzedaż rozwiązań ekologicznych, ograniczających zużycie energii, zasobów i emisji i z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W: podaje mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych klientów w kontekście rozwiązań ekologicznych W: Charakteryzuje zależność między procesem sprzedaży a wpływem środowiskowym działalności handlowej	charakteryzuje zasady zrównoważonego rozwoju	Analiza dowodów i deklaracji
	rozdóżnia argumenty ekonomiczne, środowiskowe i wizerunkowe w procesie sprzedaży	Analiza dowodów i deklaracji
	poprawnie identyfikuje motywacje i bariery klientów wobec rozwiązań proekologicznych	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje elementy procesu sprzedaży generujące największe zużycie zasobów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W: Podaje zasady odpowiedzialnej sprzedaży rozwiązań ekologicznych, w tym ryzyka greenwashingu	poprawnie definiuje greenwashing	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje różnice między komunikacją deklaratywną a opartą na faktach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W: Omawia podstawowe narzędzia cyfrowe wspierające sprzedaż ekologicznych rozwiązań i redukcję zużycia zasobów U: Diagnozuje potrzeby klienta, uwzględniając aspekty biznesowe i środowiskowe	wymienia narzędzia cyfrowe wspierające sprzedaż i ograniczanie zużycia zasobów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje ich zastosowanie w pracy handlowca	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	omawia gospodarkę o obiegu zamkniętym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje pytania dotyczące efektywności, zużycia zasobów i wpływu środowiskowego	Analiza dowodów i deklaracji
U: Przygotowuje ofertę sprzedażową, która łączy cele biznesowe klienta z korzyściami środowiskowymi	identyfikuje obszary, w których klient może wdrożyć rozwiązania ekologiczne przy zakupie produktów i usług	Analiza dowodów i deklaracji
	poprawnie przekłada cechy proekologicznego produktu/usługi na wartości dla klienta	Analiza dowodów i deklaracji
	uwzględnia efekty środowiskowe w argumentacji sprzedażowej	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
U: Prezentuje i sprzedaje rozwiązania proekologiczne w sposób wiarygodny i zrozumiały	prowodzi prezentację bez elementów greenwashingu	Analiza dowodów i deklaracji
	dostosowuje język i argumenty do poziomu wiedzy klienta odnośnie do oddziaływania poszczególnych produktów i usług na zużycie energii, emisji i zasobów	Analiza dowodów i deklaracji
U: Reaguje na obiekcje klientów wobec rozwiązań proekologicznych	poprawnie identyfikuje źródło obiekcji	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje adekwatne techniki neutralizacji obiekcji	Analiza dowodów i deklaracji
U: Stosuje techniki sprzedażowe wspierające świadome i zrównoważone decyzje zakupowe klientów, wspierające stworzenie Gospodarki Obiegu Zamkniętego	dobiera techniki sprzedaży do etapu procesu	Analiza dowodów i deklaracji
	unika nadmiernej sprzedaży i presji	Analiza dowodów i deklaracji
	proponuje i propaguje ideę gospodarki obiegu zamkniętego w procesie sprzedaży z Klientem	Analiza dowodów i deklaracji
U: Organizuje własną pracę handlową w sposób ograniczający negatywny wpływ środowiskowy	planuje działania sprzedażowe z wykorzystaniem kanałów zdalnych	Analiza dowodów i deklaracji
	ogranicza zbędne podróże, spotkania i materiały drukowane	Analiza dowodów i deklaracji
	poprawnie wykorzystuje CRM / narzędzia komunikacji do finalizacji sprzedaży rozwiązań z ograniczonym wpływem na środowisko	Analiza dowodów i deklaracji
	planuje follow-up bez nadmiaru kontaktów	Analiza dowodów i deklaracji
KS: Promuje rozwiązania ekologiczne w relacjach z klientami	prezentuje postawę doradczą, nie manipulacyjną	Analiza dowodów i deklaracji
	świadomie unika greenwashingu	Analiza dowodów i deklaracji
	komunikuje się w sposób transparentny	Analiza dowodów i deklaracji
	uwzględnia długoterminowe konsekwencje decyzji sprzedażowych	Analiza dowodów i deklaracji
KS: buduje długofalowe relacje z klientami, oparte na zaufaniu i wartości		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
KS: Określa własnych działań zawodowych na środowisko i podejmuje działania ograniczające ten wpływ	identyfikuje obszary do poprawy we własnej pracy	Analiza dowodów i deklaracji
	deklaruje i planuje konkretne działania proekologiczne	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Trustwise Sp. z o. o.
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Trustwise Sp. z o. o.

Program

Szkolenie dedykowane szerokiej grupie pracowników, specjalistów i menedżerów , które chcą rozwinąć swoje kompetencje w obszarze efektywnej i nastawionej na promowanie rozwiązań proekologicznych sprzedaży, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych i zgodnie z koncepcją zrównoważonego rozwoju. Nie jest wymagana wcześniejsza wiedza i umiejętności z zakresu szkolenia.

Z uwagi na charakter szkolenia nie wymaga ono szczególnych warunków lokalowych i organizacyjnych. Dla efektywnego przeprowadzenia szkolenia wystarczająca będzie wyodrębniona sala szkoleniowa, najlepiej z dostępem do światła dziennego, wyposażona opcjonalnie w tablicę suchościeralną lub tablicę flipchart oraz ekran, na którym, za pośrednictwem rzutnika, będą wyświetlane najważniejsze treści szkolenia i pokazywane zagadnienia. Każdy z uczestników powinien mieć zapewnione miejsce, przy którym będzie mógł wykonywać ćwiczenia lub notować prezentowane na w czasie szkolenia treści.

Warunkiem zrealizowania zakładanych celów edukacyjnych, w tym nabycia cyfrowych i zielonych kompetencji, jest aktywny udział uczestników we wszystkich zadaniach i ćwiczeniach zespołowych, aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści oraz nabycia zakładanej wiedzy, umiejętności i kompetencji, w tym kompetencji społecznych.

Zajęcia w dużej mierze będą realizowane metodami aktywnymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności i kompetencji. Część teoretyczna szkolenia to 30% całego szkolenia, część praktyczna 70%.

Szkolenie będzie realizowane według poniższego programu:

Dzień 1: Sprzedaż oparta na potrzebach, wartościach i odpowiedzialności środowiskowej

1. Efektywność handlowca w praktyce i wpływ jego pracy na środowisko

Organizacja pracy i priorytety z myślą o środowisku

- Efektywność sprzedaży a zużycie zasobów (czas, energia, materiały, podróże)
- Zielone kompetencje zawodowe i przekrojowe w procesach sprzedażowych
- Planowanie działań handlowych ograniczających ślad środowiskowy
- Wybór kanałów kontaktu (online / offline) z uwzględnieniem wpływu środowiskowego
- Cyfrowe narzędzia jako sposób ograniczania zbędnych spotkań i przejazdów

Ćwiczenie: Analiza dnia pracy handlowca – gdzie można zmniejszyć realny wpływ środowiskowy

2. Psychologia klienta w sprzedaży rozwiązań ekologicznych

- Motywacje klientów do wyboru rozwiązań proekologicznych, nowoczesnych technologii niskoemisyjnych, rozwiązań OZE
- Bariery decyzyjne i obawy (koszty, zmiana, brak wiedzy)
- Jak rozmawiać o ekologii bez moralizowania i greenwashingu
- Budowanie zaufania poprzez fakty i konkretne korzyści
- Odpowiedzialne oferowanie i upowszechnianie rozwiązań proekologicznych, wspierających redukcję emisji i zużycia zasobów

Ćwiczenie: Mapowanie motywacji ekologicznych klientów do zakupu nowoczesnych technologii i usług nastawionych na niskoemisyjność

3. Rozmowa, która sprzedaje rozwiązania proekologiczne

Badanie potrzeb biznesowych i środowiskowych klienta

- Jak zadawać pytania o zużycie zasobów, efektywność i koszty środowiskowe
- Identyfikowanie obszarów, w których klient może ograniczyć swój negatywny wpływ na środowisko poprzez wybór proekologicznych rozwiązań i technologii
- Łączenie potrzeb klienta z rozwiązaniami ekologicznymi
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do dokumentowania i analizy potrzeb
- Układanie relacji sprzedażowej z Klientem i planowanie procesu sprzedaży i dostaw produktów i usług zgodnie z ideą Gospodarki Obiegu Zamkniętego

Ćwiczenie: Scenki rozmów handlowych z elementami promowania rozwiązań proekologicznych

4. Sprzedaż w oparciu o wartości

Budowanie oferty ekologicznej, która ma sens

- Przekładanie cech ekologicznych sprzedawanych rozwiązań na realne wartości dla klienta
- Oszczędności, efektywność, wizerunek, zgodność z regulacjami
- Długofalowa relacja zamiast jednorazowej transakcji, w duchu Gospodarki Obiegu Zamkniętego
- Odpowiedzialność handlowca w promowaniu rozwiązań proekologicznych

Ćwiczenie: Konstruowanie oferty sprzedaży opartej na wartościach ekologicznych

5. Mistrzowska prezentacja oferty

Jak sprzedawać rozwiązania proekologiczne z efektem WOW i w sposób ekologiczny, nastawiony na ograniczenie zasobów, emisji, energii

- Jak prezentować korzyści środowiskowe w sposób wiarygodny
- Prezentacje dopasowane do poziomu świadomości klienta
- Ograniczanie nadmiaru materiałów (prezentacje, oferty, wydruki)
- Prezentacje online jako wsparcie ekologicznego modelu sprzedaży

Ćwiczenie: Prezentacja oferty ekologicznej + informacja zwrotna

Dzień 2: Techniki sprzedaży, relacje i odpowiedzialna praktyka handlowca

6. Obiekcje klientów wobec rozwiązań ekologicznych i nowych technologii i usług nastawionych na niskoemisyjność

- Najczęstsze obiekcje („za drogie”, „nie teraz”, „nie wiemy, czy to działa”)

- Jak odpowiadać na obiekcje oparte na obawach i niewiedzy
- Praca na faktach, danych i przykładach rzeczywistych rozwiązań proekologicznych
- Budowanie poczucia bezpieczeństwa klienta

Ćwiczenie: Neutralizacja obiekcji dotyczących ekologii

7. Techniki sprzedażowe wspierające ekologiczne wybory

- Sprzedaż doradcza zamiast presyjnej
- Prowadzenie klienta do świadomej decyzji o wyborze rozwiązań niskoemisyjnych, proekologicznych, GOZ
- Cross-selling i up-selling rozwiązań, które realnie zwiększają efektywność i ograniczają zużycie zasobów, oraz promują GOZ
- Unikanie nadmiernej sprzedaży (over-selling)

Ćwiczenie: Warsztat technik sprzedaży rozwiązań ekologicznych

8. Storytelling w sprzedaży ekologicznej

- Jak opowiadać historie o realnych zmianach u klientów
- Case studies wdrożeń rozwiązań proekologicznych, niskoemisyjnych, GOZ i OZE
- Storytelling oparty na faktach i efektach
- Autentyczność zamiast sloganów

Ćwiczenie: Tworzenie historii sprzedażowej o rozwiązaniu ekologicznym

9. Sprzedaż telefoniczna i cold calling 2.0

Ekologiczne podejście do kontaktu z klientem

- Telefon i online jako alternatywa dla spotkań stacjonarnych
- Selekcja klientów o realnym potencjale
- Skracanie rozmów bez utraty jakości
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do planowania i follow-upu

Ćwiczenie: Symulacje rozmów sprzedażowych

10. Budowanie pewności siebie i wytrwałości w sprzedaży ekologicznej

- Jak sprzedawać rozwiązania ekologiczne z przekonaniem
- Radzenie sobie z oporem rynku
- Rola handlowca jako doradcy i edukatora
- Motywacja oparta na sensie i wpływie

Ćwiczenie: Praca na przekonaniach i postawie handlowca

11. Błędy w sprzedaży rozwiązań ekologicznych

- Greenwashing i jego konsekwencje
- Nadinterpretowanie korzyści środowiskowych
- Brak dopasowania rozwiązania do realnych potrzeb klienta
- Jak budować długoterminową wiarygodność

Ćwiczenie: Analiza błędów i dobrych praktyk

12. Follow-up i utrzymanie klienta

Długofalowa sprzedaż odpowiedzialna środowiskowo

- Follow-up oparty na wartości, nie presji
- Edukacja klienta po sprzedaży
- Wspieranie klienta w osiąganiu efektów środowiskowych
- Cyfrowa komunikacja zamiast nadmiaru spotkań

Ćwiczenie: Projekt procesu follow-up dla rozwiązań ekologicznych

Moduł końcowy: Odpowiedzialna praktyka handlowca

- Jak codzienne decyzje handlowca wpływają na środowisko
- Ograniczanie podróży, druku, nadmiaru materiałów

- Świadome korzystanie z narzędzi cyfrowych
- Indywidualny plan działań proekologicznych w sprzedaży

Szkolenie kończy się możliwością **Szkolenie - Prowadzenie sprzedaży - Efektywna i proekologiczna sprzedaż z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych** nadawanej przez Trustwise Sp. z o. o., firmę uznaną w wielu branżach i rekomendowaną przez pracodawców sektora usług. Dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w wielu branżach i sektorach gospodarki a certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/ sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów.

Walidacja i certyfikacja:

Warunkiem uzyskania kwalifikacji jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz przejście przez proces walidacji. W ramach realizacji usługi edukacyjnej zostały wprowadzone **rozwiązania gwarantujące wyraźne oddzielenie procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji**. Oznacza to, że osoba prowadząca szkolenie nie bierze udziału w ocenie ani weryfikacji efektów uczenia się uczestników. Pozytywny wynik walidacji skutkuje wydaniem certyfikatu potwierdzającego zdobycie kwalifikacji. Walidacja jest ustalana indywidualnie z Uczestnikiem usługi i odbędzie się w okresie od 1 do 5 dni od realizacji usługi. Termin walidacji dostępny będzie u osoby nadzorującej usługę po stronie Dostawcy Usług.

Na szkolenie składa się 16 godzin lekcyjnych, powiększonych o przerwy uwzględnione w harmonogramie szkolenia. 1 godzina lekcyjna szkolenia to 45 minut. **Liczba godzin teoretycznych: 5 godzin lekcyjnych; Liczba godzin praktycznych: 11 godzin lekcyjnych.**

Zapewnienie dostępności: Zapewniamy równy dostęp do usługi dla wszystkich uczestników. Na prośbę uczestnika uzgadniamy równoważne formy materiałów i walidacji efektów (np. zastosowanie większej czcionki, wydłużenie czasu ekspozycji informacji lub wykorzystanie innych form przedstawienia danych, które umożliwiają lepsze ich zrozumienie i dostępność) bez obniżania kryteriów i progów zaliczenia.

Przy dofinansowaniu w wysokości co najmniej 70% szkolenie może zostać zwolnione z podatku VAT (na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736)). W przypadku braku otrzymania dofinansowania w zakładanej wysokości, cena zostanie powiększona o podatek VAT 23%.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 874,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	242,16 PLN

Koszt osobogodziny netto	196,88 PLN
W tym koszt walidacji brutto	184,50 PLN
W tym koszt walidacji netto	150,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	184,50 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Olejnik

Jego specjalizacja to zarządzanie, zarządzanie strategiczne, efektywność osobista i zespołowa, komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna, optymalizacja działania, Lean Management, sprzedaż i marketing, umiejętności cyfrowe i zielone kompetencje. Posiada ponad 15-sto letnie doświadczenie zawodowe w obszarze strategicznego doradztwa biznesowego, sprzedaży i marketingu, zarządzania projektami, projektów optymalizacyjnych i Lean Management. Doświadczony w wielu branżach takich jak produkcja, finanse i bankowość, usługi, handel tradycyjny i nowoczesny, FMCG, branża IT i nowych technologii, administracja publiczna. Certyfikowany menedżer projektów. Posiada ponad 15 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń i doradztwa dla firm w obszarze zarządzania, zarządzania projektami, optymalizacji pracy i procesów, marketingu (w tym marketingu społecznościowego) i sprzedaży. Aktywny promotor rozwiązań cyfrowych i rozwiązań proekologicznych. Ponad 10000 godzin warsztatów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notes, długopis, e-podręcznik.

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz przejście przez proces walidacji. W ramach realizacji usługi edukacyjnej zostały wprowadzone rozwiązania gwarantujące wyraźne oddzielenie procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji. Oznacza to, że osoba prowadząca szkolenie nie bierze udziału w ocenie ani weryfikacji efektów uczenia się uczestników. Podczas szkolenia zaplanowane są przerwy, wskazane w harmonogramie szkolenia.

Adres

ul. Błogosławionego Czesława 13C
44-100 Gliwice
woj. śląskie

Informacja o dostępności:

W przypadku chęci zgłoszenia uwag i sugestii dotyczących warunków lokalowych miejsca, w którym odbywa się szkolenie, związanych z zapewnieniem dostępności do udziału w usłudze, prosimy o kontakt z koordynatorem projektu:
Jakub Walczak, jakub.walczak@trustwise.com.pl, (+48) 22 398 79 45

Kontakt



Jakub Walczak

E-mail jakub.walczak@trustwise.com.pl

Telefon (+48) 223 987 945