

CHARLES & CO | GLOW
AKADEMIA SZKOLENIOWA

Piano Julia Nowak

★★★★★ 4,8 / 5

325 ocen

„Techniki Sprzedaży i Budowania Relacji z Klientem”

Numer usługi 2026/01/26/141354/3283208

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.03.2026 do 17.03.2026

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Techniki Sprzedaży i Budowania Relacji z Klientem” jest skierowane do:

- Właścicieli małych i średnich firm, którzy chcą zwiększyć sprzedaż, budować długofalowe relacje z klientami oraz skuteczniej odpowiadać na ich potrzeby.
- Przedsiębiorców z branży usługowej którzy, mają bezpośredni kontakt z klientem i chcą poprawić jakość obsługi oraz lojalność klientów.
- Handlowców, sprzedawców i doradców klienta, którzy chcą rozwinąć swoje umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne i komunikacyjne.
- Osób rozpoczynających działalność gospodarczą, które chcą od początku budować profesjonalny wizerunek oraz trwałe relacje z klientami.
- Pracowników firm odpowiedzialnych za kontakt z klientem, sprzedaż.

Szkolenie jest również adresowane do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

11-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznej sprzedaży oraz budowania trwałych relacji z klientami. Uczestnicy poznają praktyczne techniki komunikacji, sprzedaży i pracy z obiekcjami, które pozwolą zwiększyć sprzedaż oraz lojalność klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje podstawy skutecznej sprzedaży, sprzedaży doradczej oraz rolę relacji i zaufania w procesie sprzedaży.	Uczestnik poprawnie omawia zagadnienia podczas dyskusji moderowanej oraz w podsumowaniu dnia szkoleniowego.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik charakteryzuje potrzeby jawne i ukryte klientów oraz proces podejmowania decyzji zakupowych.	Uczestnik prawidłowo identyfikuje potrzeby klienta w analizie przypadku przedstawionej podczas szkolenia.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik analizuje własny styl sprzedaży i dopasowuje sposób komunikacji do typu klienta.	Uczestnik wykonuje autoanalizę stylu sprzedaży oraz prawidłowo dopasowuje styl komunikacji w ćwiczeniu praktycznym.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik przygotowuje i prezentuje ofertę sprzedażową opartą na wartości i korzyściach dla klienta.	Uczestnik prezentuje ofertę podczas mini-prezentacji, spełniając kryteria: dopasowanie do potrzeb klienta, język korzyści, logiczna struktura.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Szkolenie składa się z 2 dni zawierających 16 godzin zegarowych szkolenia oraz 30 min. przerwę (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia). Harmonogram zawiera szczegółowy opis prowadzonych etapów szkolenia rozpisanych w godzinach zegarowych.

Grupa - max. 16 osoby.

Liczba stanowisk - 16, w których skład wchodzi takie elementy jak:

- materiały szkoleniowe,
- biurko,
- krzesło.

DZIEŃ I

08.00 - 09.00

Teoria:

Podstawy skutecznej sprzedaży i komunikacji

- Wprowadzenie do szkolenia cele i agenda szkolenia
- Rola sprzedaży w budowaniu relacji
- Nowoczesne podejście do sprzedaży (sprzedaż doradcza)

Ćwiczenie:

- mapa oczekiwań + autoanaliza stylu sprzedaży

09.00 - 11.00

Klient – potrzeby, motywacje, decyzje zakupowe jak klienci podejmują decyzje zakupowe

Teoria:

- Potrzeby jawne i ukryte
- Typy klientów i style komunikacji
- Personalizacja podejścia do klienta

Ćwiczenia:

- Analiza przypadków
- Dopasowanie stylu komunikacji do klienta

11.00 - 13.00

Skuteczna komunikacja w sprzedaży

- Budowanie pierwszego wrażenia
- Aktywne słuchanie
- Pytania sprzedażowe (otwarte, pogłębiające, sondujące)
- Język korzyści zamiast cech produktu

Ćwiczenia:

- Trening rozmów sprzedażowych

Formułowanie argumentów sprzedażowych

13.00 - 13.30

PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

13.30 - 16.00

- Prezentacja oferty i wartości
- Struktura skutecznej prezentacji sprzedażowej

- Storytelling w sprzedaży
- Argumentowanie wartości, nie ceny
- Dopasowanie oferty do potrzeb klienta

16.00 - 16.30

Podsumowanie dnia

- Mini-prezentacje ofert
- Feedback trenerski i grupowy
- Pytania i refleksje

DZIEŃ II

08.00 - 10.00

Relacje, obiekcje i finalizacja sprzedaży

Teoria:

- Budowanie długofalowych relacji z klientem
- Zaufanie jako fundament relacji
- Obsługa klienta a doświadczenie klienta
- Utrzymywanie kontaktu po sprzedaży
- Lojalność i rekomendacje

Ćwiczenia:

- Analiza cyklu życia klienta
- Plan budowania relacji z kluczowym klientem

10.00 - 12.00

Obiekcje i trudne sytuacje sprzedażowe

Teoria:

- Czym są obiekcje
- Najczęstsze obiekcje klientów
- Techniki reagowania na obiekcje
- Trudny klient – jak zachować profesjonalizm

12.00 - 13.00

Negocjacje i zamykanie sprzedaży

- Kiedy zaczynają się negocjacje
- Podstawowe techniki negocjacyjne
- Sygnały zakupowe
- Skuteczne domykanie sprzedaży

Ćwiczenia:

- Symulacje negocjacyjne
- Trening zamykania sprzedaży

13.00 - 13.30

PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

13.30 - 16.00

Postawa sprzedawcy i rozwój kompetencji

- Mindset sprzedażowy
- Radzenie sobie z odmową
- Motywacja i odporność psychiczna
- Rozwój kompetencji sprzedażowych

16.00 - 16.30

Podsumowanie dnia

- Ocena samodzielnej pracy kursanta - walidacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Podstawy skutecznej sprzedaży i komunikacji	Maciej Nawracki	16-03-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 12 Klient – potrzeby, motywacje, decyzje zakupowe jak klienci podejmują decyzje zakupowe	Maciej Nawracki	16-03-2026	09:00	11:00	02:00
3 z 12 Skuteczna komunikacja w sprzedaży	Maciej Nawracki	16-03-2026	11:00	13:00	02:00
4 z 12 PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)	Maciej Nawracki	16-03-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 12 Prezentacja oferty i wartości	Maciej Nawracki	16-03-2026	13:30	16:00	02:30
6 z 12 Podsumowanie dnia	Maciej Nawracki	16-03-2026	16:00	16:30	00:30
7 z 12 Relacje, obiekcje i finalizacja sprzedaży	Maciej Nawracki	17-03-2026	08:00	10:00	02:00
8 z 12 Obiekcje i trudne sytuacje sprzedażowe	Maciej Nawracki	17-03-2026	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 Negocjacje i zamykanie sprzedaży	Maciej Nawracki	17-03-2026	12:00	13:00	01:00
10 z 12 PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)	Maciej Nawracki	17-03-2026	13:00	13:30	00:30
11 z 12 Postawa sprzedawcy i rozwój kompetencji	Maciej Nawracki	17-03-2026	13:30	16:00	02:30
12 z 12 Ocena samodzielnej pracy kursanta - walidacja.	Maciej Nawracki	17-03-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Nawracki

Maciej Nawracki od 10 lat zajmuje się sprzedażą, obsługą klienta oraz prowadzeniem szkoleń biznesowych. Specjalizuje się w technikach sprzedaży, negocjacjach, budowaniu relacji z klientami oraz rozwoju kompetencji sprzedażowych. Posiada praktyczne doświadczenie w pracy z małymi i

średnimi firmami oraz branżą usługową, wspierając przedsiębiorców w zwiększaniu skuteczności sprzedaży i lojalności klientów. Nadal aktywnie pracuje w sprzedaży, łącząc praktykę biznesową z prowadzeniem szkoleń. Regularnie uczestniczy w kursach i szkoleniach doskonalących kompetencje trenerskie i sprzedażowe, dzięki czemu jego szkolenia łączą teorię z praktyką.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu "Kierunek - Rozwój".

Adres

ul. Żwirki i Wigury 75A
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Małek

E-mail patryciamalek35@gmail.com

Telefon (+48) 690 207 599