



Gdańska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów

★★★★★ 4,8 / 5

82 oceny

Zaawansowana Sprzedaż i Negocjacje

Numer usługi 2026/01/31/5456/3297262

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 21.04.2026 do 22.04.2026

2 250,00 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

160,71 PLN brutto/h

160,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników sprzedaży oraz menedżerów, którzy chcą pogłębić swoje umiejętności sprzedażowe i rozszerzyć je o segment B2B.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	20-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Celem edukacyjnym jest rozwój zaawansowanych kompetencji sprzedażowych i negocjacyjnych w segmencie B2B: oceny szans sprzedażowych i alokacji zasobów, pracy z wieloma decydentami, budowania mierzalnej oferty wartości, doboru strategii wobec konkurencji oraz prowadzenia negocjacji opartych na danych, wpływie i zaufaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna specyfikę sprzedaży B2B (wielu decydentów, interesy, polityka wewnętrzna klienta), logikę budowania oferty wartości oraz zasady przygotowania i prowadzenia negocjacji.	Rozróżnia sprzedaż tradycyjną i B2B, wskazuje kryteria decyzyjne na różnych poziomach organizacji klienta, rozumie pojęcia/założenia typu BATNA, cele min./max., obrona ceny oraz główne strategie wobec konkurencji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Stosuje narzędzia analizy klienta i procesu sprzedaży oraz przygotowuje i prowadzi negocjacje B2B.	W scenariuszach potrafi: ocenić szanse sprzedażowe, zbudować Mapę wpływu/władzy, zidentyfikować potrzeby i wartości decydentów, opracować mierzalną ofertę wartości (w liczbach) oraz przygotować arkusz negocjacyjny (cele, BATNA, argumenty, komunikaty zakazane).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Buduje relacje sprzedażowe oparte na zaufaniu i etycznym wpływie, zachowując profesjonalizm w sytuacjach presji i sporów interesów.	Wybiera zachowania wspierające zaufanie i współpracę, rozpoznaje ryzyka eskalacji/gry polityczne u klienta oraz dobiera sposób komunikacji i wywierania wpływu, który wzmacnia długofalową relację i wiarygodność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

SPRZEDAŻ TRADYCYJNA VS. SPRZEDAŻ B2B – PODSTAWOWE RÓŻNICE

- Dlaczego scenariusze sprzedaży oraz sprzedaż językiem korzyści nie wystarcza w sprzedaży B2B?
- Na czym polega sprzedaż B2B i co ją wyróżnia od sprzedaży tradycyjnej?

- Dlaczego polityka wewnętrzna klienta oraz strategia jej wykorzystania są tak istotne?

OŚRODKI DECYZYJNE, MAPA WŁADZY I WPŁYWU CZYLI O ROZPOZNANIU KLIENTA

- Układ sił w firmie klienta
- Narzędzie – Mapa wpływu, władzy i wzajemnych powiązań w firmie klienta
- Rozpoznawanie potrzeb i wartości osób decyzyjnych
- Narzędzie – Przygotowanie do Sprzedaży – jakich informacji potrzebujesz? Ile z nich posiadasz? Czego nie wiesz?

NIEOCZEKIWANA WARTOŚĆ DODANA

- Kryteria decyzyjne wyboru oferty – poziom pracownika, menedżera średniego szczebla, zarządu
- Myślenie liczbami podczas prezentacji oferty
- Narzędzie – Tworzenie mierzalnej, ilościowej, finansowo atrakcyjnej Oferty Wartości
- Dodawanie Nieoczekiwanej Wartości Dodanej do oferty usługi

LICZBY W NEGOCJACJACH I SPRZEDAŻY B2B

- Dlaczego liczby odgrywają kluczowe znaczenie w sprzedaży B2B?
- Jak mierzyć korzyści wynikające z naszej oferty dla klienta?
- Jak posługiwać się liczbami w prezentowaniu oferty oraz negocjacjach?
- Jakich błędów unikać w negocjacjach opartych o liczby?

STRATEGIE NA KONKURENCJĘ W SPRZEDAŻY B2B

- Strategie: bezpośrednia, zmiany zasad, powstrzymywania, podziału
- Kiedy używać jakiej strategii? Matryca decyzyjna
- Przykłady zastosowania poszczególnych strategii

NEGOCJACJE B2B – PRZYGOTOWANIE

- Narzędzie – Arkusz planowania negocjacji
- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Obrona ceny – techniki
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji

NEGOCJACJE B2B – UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE

- Trening 5-ciu podstawowych umiejętności negocjacyjnych
- Zarządzanie komunikacją
- Zarządzanie stronami negocjacji
- Argumentacja merytoryczna
- Rozpoznawanie potrzeb i wartości stron
- Formułowanie propozycji i rozwiązań

ZAUFANIE JAKO KAPITAŁ SPRZEDAŻY

- Budowanie relacji opartych na zaufaniu
- Zaufanie jako kapitał sprzedaży
- Konsekwencje braku zaufania w relacjach sprzedażowych
- Podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Sprzedaż tradycyjna vs. Sprzedaż b2b – podstawowe różnice	Magdalena Sadowska-Pawlak	21-04-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 9 Ośrodki decyzyjne, mapa władzy i wpływu czyli o rozpoznaniu klienta	Magdalena Sadowska-Pawlak	21-04-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 9 Nieoczekiwana wartość dodana	Magdalena Sadowska-Pawlak	21-04-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 9 Liczby w negocjacjach i sprzedaży B2B	Magdalena Sadowska-Pawlak	21-04-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 9 Strategie na konkurencję w sprzedaży B2B	Magdalena Sadowska-Pawlak	22-04-2026	08:30	10:00	01:30
6 z 9 Negocjacje B2B – przygotowanie	Magdalena Sadowska-Pawlak	22-04-2026	10:00	12:00	02:00
7 z 9 Negocjacje B2B – umiejętności komunikacyjne	Magdalena Sadowska-Pawlak	22-04-2026	12:00	14:00	02:00
8 z 9 Zaufanie jako kapitał sprzedaży	Magdalena Sadowska-Pawlak	22-04-2026	14:00	15:10	01:10
9 z 9 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Magdalena Sadowska-Pawlak	22-04-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Cennik

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

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Sadowska-Pawlak

Specjalizuje się w szkoleniach z Negocjacji oraz szkoleniach dedykowanych kadrze kierowniczej średniego i wyższego szczebla – w obszarze: przywództwo oraz intensywne warsztaty menedżerskie. Prowadzi również szkolenia z Zarządzania w stylu coachingowym i Zarządzania ludźmi w projekcie.

Jako dyrektor Izby Coachingu na Pomorzu odpowiada za popularyzowanie i podnoszenie standardów usług coachingowych dla klientów biznesowych i indywidualnych. W latach 90-tych autorka cyklicznego programu telewizyjnego OTV Wrocław, poświęconego psychologicznym problemom zarządzania.

Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Wrocławskim. Posiada Certyfikat Training for Trainers. Jest członkiem World Association for Case Method Research&Case. Posiada certyfikat International Coaching Community (ICC). Jest certyfikowanym coachem Izby Coachingu. Posiada Certyfikat TSR I stopnia i jest certyfikowanym trenerem Heroic Imagination Project.

Jako Trener zrealizowała 3500 dni szkoleniowych. W ramach działalności non profit prowadzi warsztaty i konferencje takie jak: Progressteron, Światowy Tydzień Przedsiębiorczości czy Przedsiębiorcza Kobieta Trójmiasto.

W ostatnich 24 miesiącach licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi pani Magdalena Sadowska-Pawlak przeprowadziła 140 godzin szkoleniowych w podobnej tematyce. Kontakt z trenerką pod adresem mailowym: m.sadowska@gfkm.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472

80-309 Gdańsk

woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jaglowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590