



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Szkolenie. Sprzedaż oparta na wartościach – jak budować relacje, które zamieniają się w transakcje

Numer usługi 2026/02/09/189012/3319045

📍 Zawiercie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.04.2026 do 07.04.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie kierowane jest do:

- Przedsiębiorców, przedstawicieli handlowych, doradców klienta, menedżerów sprzedaży.
- Osób rozpoczynających przygodę w sprzedaży oraz tych, którzy chcą wrócić do fundamentów i odświeżyć swoje podejście.
- Każdego, kto chce sprzedawać w sposób uczciwy, spójny z własnymi wartościami, bez agresywnej presji, a z poszanowaniem klienta.
- Ludzi, którzy rozumieją, że dziś wygrywa nie ten, kto głośniej krzyczy, ale ten, kto potrafi słuchać, rozumieć i dostarczać prawdziwą wartość.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

31-03-2026

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

Po szkoleniu uczestnik będzie przygotowany do:

1. Sprzedawania w oparciu o wartości i realne potrzeby klienta.
2. Budowania zaufania i długofalowych relacji zamiast „jednorazowych strzałów”.
3. Prowadzenia rozmów handlowych w sposób etyczny i skuteczny.
4. Radzenia sobie z obiekcjami klienta bez presji i manipulacji.
5. Dopasowania oferty do języka i motywacji klienta.
6. Świadomego zamykania sprzedaży i proponowania kolejnych kroków.
7. Analizy swoich mocnych i słabych stron w procesie sprzedaż

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: • Zasady sprzedaży opartej na wartościach. • Proces decyzyjny klienta i psychologia zakupów. • Typy klientów i sposoby dostosowania komunikacji. • Techniki rozpoznawania i odpowiadania na potrzeby. • Metody budowania długoterminowych relacji biznesowych. Umiejętności: • Prowadzenie rozmowy handlowej od pierwszego kontaktu do zamknięcia sprzedaży. • Zadawanie pytań pogłębiających, odkrywających wartości i potrzeby klienta. • Prezentowanie oferty w sposób językowo i emocjonalnie dopasowany do odbiorcy. • Radzenie sobie z obiekcjami i odmową klienta. • Tworzenie własnego planu działań sprzedażowych. Kompetencje społeczne: • Świadome kształtowanie swojego wizerunku jako partnera biznesowego. • Utrzymywanie relacji opartych na zaufaniu i wzajemnym szacunku. • Dbanie o etyczny wymiar sprzedaży i własną wiarygodność.	1. Potrafi opisać etapy procesu sprzedaży opartego na wartościach. 2. Wskazuje różnice między sprzedażą transakcyjną a relacyjną. 3. Zna przynajmniej 3 techniki odkrywania potrzeb klienta. 4. Rozumie wpływ zaufania i wartości na decyzje zakupowe klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych 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

DZIEŃ 1 – Fundamenty sprzedaży opartej na wartościach (8h)

Otwarcie szkolenia, wprowadzenie, integracja grupy **0,5h**

- Prezentacja celów i zasad szkolenia
- Oczekiwania uczestników

Psychologia decyzji zakupowych **1,5h**

- Proces decyzyjny klienta – jak naprawdę podejmuje decyzje
- Różnice między sprzedażą transakcyjną a relacyjną
- Wartości jako klucz do lojalności klienta

Typologia klientów i język komunikacji **1,5h**

- Style komunikacji i motywacje zakupowe
- Jak dopasować język oferty do typu klienta
- Ćwiczenie: analiza przypadków i mapowanie wartości

Odkrywanie potrzeb i wartości klienta **1,5h**

- Techniki zadawania pytań pogłębiających
- Aktywne słuchanie i parafraza
- Symulacje: „rozmowa diagnostyczna”

Budowanie relacji i zaufania **1,5h**

- Jak zdobywać wiarygodność w oczach klienta
- Rola autentyczności i etyki w sprzedaży
- Ćwiczenia w parach: pierwsze spotkanie z klientem

Podsumowanie dnia, refleksja, zadanie rozwojowe **0,5h**

DZIEŃ 2 – Narzędzia i praktyka wartościowej sprzedaży (8h)

Rozgrzewka: wnioski z dnia pierwszego **0,5h**

Prezentacja oferty w języku korzyści **1,5h**

- Jak mówić o cenie i wartości
- Techniki prezentacji dopasowane do wartości klienta

- Ćwiczenia: „pitch sprzedażowy w 3 minuty”

Radzenie sobie z obiekcjami bez presji **1,5h**

- Najczęstsze obiekcje klientów i jak na nie reagować
- Asertywne techniki odpowiedzi
- Symulacje: trudne pytania klienta

Zamykanie sprzedaży w zgodzie z wartościami **2h**

- Różne style zamykania i ich etyczne zastosowanie
- Jak proponować kolejne kroki bez nacisku
- Ćwiczenia: scenariusze „finalizacji transakcji”

Plan działań indywidualnych **0,5h**

- Jak przełożyć wiedzę na praktykę
- Tworzenie 30-dniowego planu wdrożenia nowych umiejętności

Walidacja efektów uczenia się **1h**

- Test wiedzy (krótkie pytania)
- Symulowana rozmowa sprzedażowa z obserwacją trenera i grupy
- Feedback 360°

Podsumowanie, wręczenie certyfikatów, zamknięcie szkolenia **0,5h**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Otwarcie szkolenia, wprowadzenie, integracja grupy	Wojciech Lada	06-04-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 16 Psychologia decyzji zakupowych	Wojciech Lada	06-04-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 16 Przerwa kawowa	Wojciech Lada	06-04-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 16 Typologia klientów i język komunikacji	Wojciech Lada	06-04-2026	11:15	12:45	01:30
5 z 16 Przerwa obiadowa	Wojciech Lada	06-04-2026	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Odkrywanie potrzeb i wartości klienta	Wojciech Lada	06-04-2026	13:15	15:15	02:00
7 z 16 Budowanie relacji i zaufania	Wojciech Lada	06-04-2026	15:15	17:15	02:00
8 z 16 Rozgrzewka: wnioski z dnia pierwszego	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	09:00	09:30	00:30
9 z 16 Prezentacja oferty w języku korzyści	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	09:30	11:00	01:30
10 z 16 Przerwa kawowa	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	11:00	11:15	00:15
11 z 16 Radzenie sobie z obiekcjami bez presji	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	11:15	12:45	01:30
12 z 16 Zamykanie sprzedaży w zgodzie z wartościami	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	12:45	14:45	02:00
13 z 16 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	14:45	15:15	00:30
14 z 16 Plan działań indywidualnych	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	15:15	16:00	00:45
15 z 16 Walidacja efektów uczenia się	-	07-04-2026	16:00	17:00	01:00
16 z 16 Podsumowanie, wręczenie certyfikatów, zamknięcie szkolenia	Andrzej Dąbkowski	07-04-2026	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.



2 z 2

Wojciech Lada

Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selena Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik uczestnika „Sprzedaż oparta na wartościach” – praktyczny przewodnik po nowoczesnej, etycznej sprzedaży. Zawiera modele rozmów handlowych, psychologię decyzji zakupowych, typologie klientów, metody budowania zaufania i relacji.

Zeszyt ćwiczeń i kart pracy – zestaw praktycznych narzędzi i ćwiczeń wspierających naukę poprzez doświadczenie:

- mapa wartości klienta,
- analiza stylów komunikacji,
- przykładowe scenariusze rozmów,
- ćwiczenia z aktywnego słuchania i odkrywania potrzeb.

Narzędzia i szablony pracy sprzedawcy:

- schemat procesu sprzedaży opartego na wartościach,
- karta planu 30-dniowego wdrożenia nowych umiejętności,
- szablon oferty sprzedażowej w języku korzyści,
- plan rozmowy sprzedażowej krok po kroku.

Checklisty i mini-przewodniki:

- „10 zasad sprzedaży relacyjnej”,
- „Jak odpowiadać na obiekcje bez presji”,
- „Sygnały gotowości klienta do zakupu”,
- „Etyczne zamykanie sprzedaży – dobre praktyki”.

Materiały wizualne i infografiki:

- typy klientów i sposoby komunikacji,
- cykl relacyjnego procesu sprzedaży,
- model języka korzyści i dopasowania do wartości.

Zestaw narzędzi do autorefleksji:

- arkusz samooceny kompetencji sprzedażowych,
- karta mocnych i słabych stron sprzedawcy,
- formularz obserwacji rozmowy handlowej.

Certyfikat ukończenia szkolenia – potwierdzający zdobycie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych w zakresie etycznej i relacyjnej sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116