



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Szkolenie - "Mistrz sprzedaży: zaawansowane strategie budowania relacji i wyników w oparciu o wartości"

Numer usługi 2026/02/09/189012/3319106

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 ⓘ

📍 Zawiercie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.04.2026 do 17.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• Doświadczeni sprzedawcy i doradcy klienta. • Liderzy zespołów sprzedażowych. • Handlowcy pracujący z klientem B2B i B2C, którzy chcą zwiększyć efektywność. • Osoby odpowiedzialne za utrzymanie i rozwój relacji z kluczowymi klientami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	06-04-2026
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

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji doświadczonych sprzedawców i doradców w zakresie zaawansowanych technik sprzedaży, negocjacji i utrzymywania kluczowych klientów. Uczestnicy nauczą się prowadzić procesy

sprzedażowe strategicznie, długoterminowo i odpowiedzialnie, uwzględniając aspekty środowiskowe i społeczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Zna zaawansowane strategie sprzedaży i negocjacji. • Rozumie proces utrzymania kluczowych klientów. • Zna zasady odpowiedzialnego biznesu i ich zastosowanie w sprzedaży.	• Uczestnik opracowuje strategię utrzymania kluczowego klienta na 12 miesięcy. • W trakcie symulacji negocjacji osiąga wynik korzystny dla obu stron. • Potrafi wskazać minimum 3 sposoby wdrożenia zielonych kompetencji w proces sprzedaży.	Prezentacja
		Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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

1. **Moduł 1 (2h)** – Zielone kompetencje w sprzedaży strategicznej: odpowiedzialność, etyka, zrównoważony rozwój.
2. **Moduł 2 (2h)** – Zaawansowany proces sprzedaży: od lejka sprzedażowego do lojalnego klienta.
3. **Moduł 3 (2h)** – Psychologia decyzji zakupowych – jak podejmują je klienci biznesowi i indywidualni.
4. **Moduł 4 (2h)** – Perswazja i storytelling – etyczne sposoby wywierania wpływu.

Dzień 2

5. **Moduł 5 (2h)** – Negocjacje na poziomie mistrzowskim – strategię win-win w praktyce.
6. **Moduł 6 (2h)** – Utrzymanie kluczowych klientów – indywidualne strategie współpracy.
7. **Moduł 7 (2h)** – Analiza danych sprzedażowych i planowanie strategiczne.
8. **Moduł 8 (2h)** – Symulacje i case study – praca na realnych przykładach uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Zielone kompetencje w sprzedaży strategicznej: odpowiedzialność, etyka, zrównoważony rozwój.	Andrzej Dąbkowski	16-04-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 12 Przerwa kawowa	Andrzej Dąbkowski	16-04-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 12 Zaawansowany proces sprzedaży: od lejka sprzedażowego do lojalnego klienta.	Andrzej Dąbkowski	16-04-2026	11:15	13:15	02:00
4 z 12 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	16-04-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 12 Psychologia decyzji zakupowych – jak podejmują je klienci biznesowi i indywidualni.	Andrzej Dąbkowski	16-04-2026	13:45	15:45	02:00
6 z 12 Perswazja i storytelling – etyczne sposoby wywierania wpływu.	Andrzej Dąbkowski	16-04-2026	15:45	17:45	02:00
7 z 12 Negocjacje na poziomie mistrzowskim – strategię win-win w praktyce.	Wojciech Lada	17-04-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 12 Przerwa kawowa	Wojciech Lada	17-04-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 Utrzymanie kluczowych klientów – indywidualne strategie współpracy.	Wojciech Lada	17-04-2026	11:15	13:15	02:00
10 z 12 Przerwa obiadowa	Wojciech Lada	17-04-2026	13:15	13:45	00:30
11 z 12 Analiza danych sprzedażowych i planowanie strategiczne.	Wojciech Lada	17-04-2026	13:45	15:45	02:00
12 z 12 Symulacje i case study – praca na realnych przykładach uczestników.	Wojciech Lada	17-04-2026	15:45	17:45	02:00

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.
współautor książek Moc Słów, Pasja, Szansa, a także w przygotowaniu czwartej publikacji.
„Sprzedawaj” Vi-ce Mistrz Polski w Przemawianiu Publicznym Toastmasters EFEKT 2025



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 Selenia 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

Materiały dla uczestników: notatnik, długopis,

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