

VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius
★★★★☆ 4,4 / 5
88 ocen

Skuteczna Sprzedaż B2B. Nowoczesne strategie, techniki sprzedaży i zamykanie transakcji

Numer usługi 2026/02/16/144537/3337003

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 22.10.2026 do 23.10.2026

2 816,70 PLN brutto
2 290,00 PLN netto
140,83 PLN brutto/h
114,50 PLN netto/h
213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, doradców handlowych, przedstawicieli handlowych oraz właścicieli firm B2B i menedżerów sprzedaży. Uczestnicy mogą mieć minimalne doświadczenie w prowadzeniu działań sprzedażowych B2B lub borykać się z wyzwaniami takimi jak: niska konwersja ofert (60% ofert „zapada się” bez odpowiedzi), chaotyczny proces follow-up (brak ustaleń z klientem, przypominanie się zamiast systematycznego działania), brak ustandaryzowanego systemu sprzedaży (każdy handlowiec sprzedaje inaczej), trudności w zarządzaniu pipeline’em (brak jasności, które szanse są realne) oraz długi cykl decyzyjny klientów.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	15-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Skuteczna Sprzedaż B2B, szkolenie przygotowuje do samodzielnego budowania i zarządzania uporządkowanym procesem sprzedaży B2B opartym na jasnych etapach, od pierwszej rozmowy do decyzji klienta. Szkolenie przygotowuje do stosowania kryteriów kwalifikacji klientów, prowadzenia rozmów sprzedażowych zakończonych konkretnymi ustaleniami, przygotowywania ofert wspierających decyzję oraz realizacji systematycznego follow-up wynikającego z procesu, a nie przypominania się.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Diagnostuje proces sprzedaży i identyfikuje momenty utraty kontroli nad transakcją	Rozróżnia spotkania informacyjne od spotkań decyzyjnych Wskazuje 3 kluczowe momenty, w których handlowiec oddaje kontrolę nad procesem Analizuje mapę procesu sprzedaży własnej organizacji Identyfikuje etapy, na których gubią się transakcje	Test teoretyczny
Stosuje kryteria kwalifikacji klienta w procesie sprzedaży B2B	Charakteryzuje kryteria BANT (budżet, decyzyjność, potrzeba, timing) Odróżnia realną decyzję od odraczania („przemyślę to”) Wypełnia checklistę kwalifikacji klienta dla konkretnego przypadku Podejmuje decyzję o kontynuacji lub zakończeniu procesu sprzedażowego	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowy discovery odkrywające konsekwencje braku decyzji klienta	Rozróżnia potrzebę, problem i konsekwencję w kontekście sprzedaży Formułuje pytania odsłaniające koszt braku działania Prowadzi klienta od „wszystko działa” do „musimy to zmienić” Stosuje skrypt pytań discovery w symulowanej rozmowie	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje i przeprowadza spotkanie sprzedażowe z jasną agendą prowadzącą do decyzji	Definiuje cele, hipotezy i ryzyka przed spotkaniem Ustala kontrakt rozmowy z klientem Prowadzi spotkanie według ustalonej struktury Zamyka spotkanie konkretnym ustaleniem kolejnego kroku (next step)	Test teoretyczny
Przygotowuje ofertę wspierającą decyzję klienta	Stosuje strukturę: problem → rekomendacja → warianty → next step Ocenia gotowość do wysłania oferty na podstawie checklisty Prezentuje wartość zamiast specyfikacji technicznej Określa moment wysłania oferty vs. moment dalszego drażenia potrzeb	Test teoretyczny
Komunikuje wartość rozwiązania w kontekście ROI dla różnych ról decyzyjnych	Stosuje formułę: problem → skutek → rozwiązanie → dowód Oblicza wartość rozwiązania dla klienta (kalkulator wartości) Dostosowuje komunikat wartości do różnych ról decyzyjnych w organizacji klienta Broni ceny przez wartość bez udzielania rabatu „na start”	Test teoretyczny
Reaguje na obiekcje cenowe i negocjacyjne bez obniżania marży	Rozróżnia obiekcje realne od zasłonymnych Stosuje gotowe reakcje na TOP 5 obiekcji („za drogo”, „mamy dostawcę”, „nie teraz”, „pomyślimy”, „konkurencja taniej”) Przeramowuje rozmowę z ceny na wartość Stosuje techniki obrony ceny w symulowanej rozmowie	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje i realizuje follow-up jako element procesu sprzedaży	Charakteryzuje sekwencje follow-up 7/14/30 dni Planuje działania follow-up wynikające z ustaleń ze spotkania Stosuje szablony komunikacji follow-up bez „zebrania o uwagę” Zamyka proces sprzedaży decyzją (tak/nie) zamiast nieokreślonym „odezwiemy się”	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

DLA KOGO JEST TO SZKOLENIE?

☒ To szkolenie jest dla Ciebie, jeśli:

- Twoi handlowcy wysyłają oferty, ale 60% „zapada się” bez odpowiedzi
- Masz pełen pipeline, ale nie wiesz, które szanse są naprawdę realne
- Follow-up to desperackie „dzwonię zapytać, czy Pan przemyślał”
- Każdy handlowiec sprzedaje inaczej i nie da się tego ustandaryzować
- Szukasz systemu, który działa bez Ciebie (nie tylko „motywacji”)

☐ Nie jest dla Ciebie, jeśli:

- Szukasz jednorazowych „trików”, a nie systemu do wdrożenia
- Nie planujesz pracy nad procesem (chcesz tylko „inspiracji”)
- Oczekujesz gotowych formuł „na wszystko” bez dostosowania do Twojej branży

Od improwizacji do systemu, który zamyka transakcje

DZIEŃ 1: SYSTEM ZAMIAST WYCZUCIA

Moduł 1. Dlaczego pracujesz intensywnie, a transakcji brak

- Diagnoza: gdzie faktycznie uciekają transakcje
- Spotkanie informacyjne vs decyzyjne
- 3 momenty, w których handlowiec oddaje kontrolę
- **Narzędzie:** Mapa Procesu Sprzedaży

Moduł 2. Kwalifikacja brutalna: kiedy powiedzieć NIE

- Kryteria: budżet, decyzyjność, timing, dopasowanie
- Buyer Persona i czerwone flagi
- Jak odróżnić "przemyśle to" od realnej decyzji
- **Narzędzie:** Checklista kwalifikacji klienta

Moduł 3. Discovery odkrywające konsekwencje

- Potrzeba vs problem vs konsekwencja
- Pytania odsłaniające koszt braku decyzji
- Jak prowadzić klienta od "wszystko działa" do "musimy to zmienić"
- **Narzędzie:** Skrypt pytań discovery + arkusz notowania

Moduł 4. Kontrola spotkania: agenda prowadząca do decyzji

- Przygotowanie: cele, hipotezy, ryzyka
- Kontrakt rozmowy i momenty decyzyjne
- Jak prowadzić bez "płynięcia z rozmową"
- **Narzędzie:** Checklista przed spotkaniem + struktura spotkania

DZIEŃ 2: OD OFERTY DO ZAMKNIĘCIA

Moduł 5. Oferta wspierająca decyzję (nie katalog)

- Struktura: problem → rekomendacja → warianty → next step
- Kiedy wysłać ofertę vs kiedy drążyć
- Jak prezentować wartość, nie spec
- **Narzędzie:** Szablon oferty B2B + checklist gotowości

Moduł 6. Value selling: mówienie o wartości, nie cenie

- Dlaczego klienci porównują cenę
- Formuła: problem → skutek → rozwiązanie → dowód
- ROI dla różnych ról decyzyjnych
- **Narzędzie:** Kalkulator wartości + komunikat w 3 wersjach

Moduł 7. Obiekcje i negocjacje bez rabatu "na start"

- Obiekcje realne vs zasłony dymne
- TOP 5: "za drogo", "mamy dostawcę", "nie teraz", "pomyślimy", "konkurencja taniej"
- Obrona ceny przez wartość
- **Narzędzie:** Przewodnik 15 obiekcji z reakcjami

Moduł 8. Zamykanie i follow-up: koniec z "odezwiemy się"

- Techniki finalizacji bez nacisku
- Sekwencje 7/14/30 dni
- Plan wdrożenia: pierwsze 14 dni po warsztacie
- **Narzędzie:** Plan follow-up + szablony next step

PAKIET NARZĘDZI SPRZEDAŻOWYCH DLA UCZESTNIKÓW

-  NARZĘDZIE 1: Mapa procesu sprzedaży B2B – Twoja nawigacja od rozmowy do faktury

Gotowa mapa etapów procesu sprzedaży: co musi się wydarzyć na każdym etapie, jakie są kryteria przejścia i kiedy NIE przesuwac szansy dalej.

Zastosowanie: Sprzedaż przestaje być improwizacją - wiesz, gdzie jesteś z klientem i co zrobić, żeby przesunąć go do decyzji.

◆ **NARZĘDZIE 2:** Checklista przygotowania do spotkania – wchodzisz pewny siebie

Ustrukturyzowana lista pytań do zadania sobie przed każdym spotkaniem: cel spotkania, pytania do zadania, możliwe obiekcje, kolejny krok do zaproponowania.

Zastosowanie: Koniec z „zobaczymy, jak pójdzie”. Wchodzisz z planem i wychodzisz z ustaleniami.

◆ **NARZĘDZIE 3:** Bank pytań diagnostycznych – rozmowa, która odkrywa prawdziwe potrzeby

Zestaw 30+ pytań pogrupowanych tematycznie według modelu SPIN Selling (sytuacja, problem, implikacje, wartość). Gotowe do użycia w każdej rozmowie – nie musisz wymyślać ich na poczekaniu.

Zastosowanie: Klient mówi więcej, Ty słuchasz i budujesz wartość. Zamiast „prezentować”, prowadzisz rozmowę.

◆ **NARZĘDZIE 4:** Skrypt spotkania handlowego – struktura, która prowadzi do decyzji

Gotowy scenariusz rozmowy: otwarcie (bez lania wody), przejście do diagnozy, budowanie wartości, kontrakt na kolejny krok. Wersja na spotkanie 30 min i 60 min.

Zastosowanie: Każde spotkanie ma ten sam, skuteczny szkielet. Przestajesz „gadać” - zaczynasz prowadzić proces.

◆ **NARZĘDZIE 5:** Karta kwalifikacji klienta – stop ofertom „w ciemno”

Prosty arkusz do oceny szansy sprzedażowej: Budżet? Decyzyjność (Authority)? Potrzeba (Need)? Timing? Czy warto pisać ofertę, czy jeszcze nie?

Zastosowanie: Przestajesz tracić czas na oferty, które nigdy nie wrócą z decyzją. Ofertujesz tylko tym, którzy są gotowi.

◆ **NARZĘDZIE 6:** Plan follow-up po spotkaniu – koniec z „dzwonię zapytać, czy Pan przemyślał”

Gotowe sekwencje działań po spotkaniu: co wysłać w ciągu 24h, kiedy zadzwonić, jak wrócić do tematu bez żebrania o uwagę.

Zastosowanie: Follow-up staje się częścią procesu, nie desperackim przypominaniem się.

◆ **NARZĘDZIE 7:** Przewodnik pokonywania obiekcji – odpowiedzi, które nie kończą rozmowy

Gotowe reakcje na najczęstsze obiekcje: „Za drogo”, „Muszę to skonsultować”, „Mamy już dostawcę”, „Nie teraz”, „Przemyśle i odezwę się”. Każda obiekcja = gotowy scenariusz postępowania.

Zastosowanie: Handlowcy nie zamierają, gdy słyszą „ale...”. Prowadzą rozmowę do kolejnego kroku lub jasnej decyzji.

◆ **NARZĘDZIE 8:** Skrypt obrony ceny – jak bronić wartości bez dawania rabatu

Gotowe odpowiedzi na negocjacje cenowe: jak przeramować rozmowę na wartość, jak reagować na „konkurencja daje taniej”, jak nie zejść z ceny i nie stracić klienta.

Zastosowanie: Przestajesz oddawać marżę. Sprzedajesz wartość, nie cenę.

◆ **NARZĘDZIE 9:** Techniki zamykania sprzedaży – finalizacja bez presji i manipulacji

5 sprawdzonych technik zamykania dopasowanych do sprzedaży B2B: od „próbego zamknięcia” po „zamknięcie na alternatywę”. Wiesz, kiedy i jak poprosić o decyzję.

Zastosowanie: Rozmowy kończą się decyzją (tak lub nie), a nie wiecznym „przemyśle”.

◆ **NARZĘDZIE 10:** Dashboard pipeline'u – 5 liczb, które mówią wszystko

Prosty panel kontrolny: ile szans na każdym etapie, jaka wartość pipeline'u, gdzie jest zator, ile ofert czeka na decyzję, jaka konwersja.

Zastosowanie: Zarządzasz sprzedażą i swoimi działaniami na podstawie danych, nie przeczuć. Widzisz, gdzie tracisz pieniądze.

◆ **CHARAKTERYSTYKA SZKOLENIA**

Szkolenie ma charakter **intensywnego warsztatu praktycznego**, skoncentrowanego na wdrożeniu gotowych narzędzi sprzedażowych.

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Przerwy nie są wliczone w czas trwania szkolenia

W CENIE SZKOLENIA:

- Pakiet materiałów wdrożeniowych (checklisty, szablony, skrypty)
- Certyfikat ukończenia (po pozytywnej walidacji)

 WALIDACJA

Przeprowadzana w formie **testu teoretycznego opartego o case study** (analiza przypadków).

Warunki zaliczenia: Uczestnik musi uzyskać minimum 70% punktów, aby otrzymać certyfikat.

Czas trwania walidacji: 45 minut (wliczone w czas usługi).

Wszystkie materiały i narzędzia dostępne w cenie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wstęp i badanie potrzeb uczestników	-	22-10-2026	08:15	09:00	00:45
2 z 16 Moduł 1: System sprzedaży B2B bez zgadywania	BEATA KUBICIUS	22-10-2026	09:00	10:30	01:30
3 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	22-10-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 Moduł 2: Kwalifikacja i selekcja – kiedy NIE wysyłać oferty	BEATA KUBICIUS	22-10-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	22-10-2026	12:55	13:05	00:10
6 z 16 Moduł 3: Badanie potrzeb (discovery) – struktura + pytania + kontrola rozmowy	BEATA KUBICIUS	22-10-2026	13:05	14:35	01:30
7 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	22-10-2026	14:35	14:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Moduł 4. Kontrola spotkań: agenda prowadząca do decyzji	BEATA KUBICIUS	22-10-2026	14:45	16:15	01:30
9 z 16 Moduł 5. Oferta wspierająca decyzję (nie katalog)	BEATA KUBICIUS	23-10-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	23-10-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 Moduł 6. Value selling: mówienie o wartości, nie cenie	BEATA KUBICIUS	23-10-2026	10:40	12:55	02:15
12 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	23-10-2026	12:55	13:05	00:10
13 z 16 Moduł 7. Obiekcje i negocjacje bez rabatu "na start"	BEATA KUBICIUS	23-10-2026	13:05	14:35	01:30
14 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	23-10-2026	14:35	14:45	00:10
15 z 16 Moduł 8. Zamykanie i follow-up: koniec z "odezwiewamy się"	BEATA KUBICIUS	23-10-2026	14:45	16:15	01:30
16 z 16 Walidacja: test teoretyczny (case study)	-	23-10-2026	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 816,70 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	114,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

BEATA KUBICIUS

Trener z 20 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla menedżerów z zakresu zarządzania zespołem, motywacji i przywództwa. Prowadzi firmę szkoleniową VIDI, specjalizującą się w szkoleniach dla kadry menedżerskiej firm B2B, przedsiębiorstw produkcyjnych i solo przedsiębiorców. Certyfikat [nazwa certyfikatu, rok uzyskania]. Autor autorskiej metodologii System Utrwalenia Efektów™ (SUE™), zapewniającej długotrwałe wdrożenie zdobytej wiedzy. Pracował z ponad [liczba] firmami, prowadząc warsztaty dla kadry zarządzającej. Doświadczenie zdobyte w ostatnich 5 latach obejmuje ponad [liczba] przeprowadzonych szkoleń z zakresu zarządzania zespołem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

FORMA REALIZACJI: WARSZTAT ONLINE LIVE (ZOOM)

100% praktyki, 0% logistyki

Pełnowymiarowy warsztat przeniesiony do wirtualnej sali. Oszczędzasz czas na dojazdy i hotele, ale nie tracisz nic z jakości merytorycznej.

◆ To nie jest nagranie – pracujemy na żywo

Widzimy się i słyszymy. Trener jest z Tobą przez cały czas. Reaguje na bieżąco, koryguje ćwiczenia i odpowiada na pytania „tu i teraz”.

◆ Grupa: 2–10 osób

Dzięki małej grupie nie jesteś anonimowym awatarem. Trener ma czas, żeby przeanalizować Twój konkretny przypadek. To szkolenie uszyte na miarę, a nie masowy wykład.

◆ Pełna interakcja (jak na sali szkoleniowej)

Używamy kamer, mikrofonów i wirtualnych pokoi (breakout rooms). Ćwiczysz trudne rozmowy w parach, analizujesz case studies w podgrupach i bierzesz udział w dyskusji.

◆ Narzędzia od ręki

Nie czekasz na przesyłkę. Wszystkie checklisty, szablony i materiały otrzymujesz w wersji cyfrowej w trakcie lub zaraz po szkoleniu – gotowe do użycia w Twoim zespole.

Wszystkie materiały i narzędzia dostępne w cenie szkolenia

◆ **Materiały szkoleniowe** (karty pracy, skrypty) zostaną przesłane Uczestnikom drogą elektroniczną (e-mail) **przed rozpoczęciem szkolenia**.

◆ **Narzędzia wdrożeniowe** (pakiet 10 narzędzi SUE™) zostaną przesłane Uczestnikom **po zakończeniu szkolenia**

◆ **Certyfikat ukończenia szkolenia**

Walidacja (test teoretyczny oparty o case study) odbędzie się w formie online (formularz online lub plik do odesłania) w terminie wskazanym w harmonogramie usługi.

Warunki techniczne

Platforma / Rodzaj komunikatora:

- Usługa realizowana za pośrednictwem platformy **Zoom**.
- Umożliwia komunikację dwukierunkową w czasie rzeczywistym (audio i wideo) oraz kontakt "twarzą w twarz" (kamera).

Wymagania sprzętowe dla Uczestnika:

- Komputer stacjonarny, laptop lub tablet z dostępem do Internetu.
- Sprawna **kamera** internetowa (wbudowana lub zewnętrzna) – niezbędna do potwierdzenia obecności i aktywnego udziału.
- **Mikrofon i głośniki** (lub zestaw słuchawkowy) – do komunikacji głosowej.

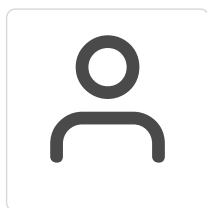
Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego:

- Stabilne łącze internetowe o przepustowości minimum 2 Mbps (pobieranie) i 1 Mbps (wysyłanie), zalecane łącze stałe lub Wi-Fi o silnym sygnale.

Niezbędne oprogramowanie:

- Przeglądarka internetowa (zalecane: Google Chrome, Mozilla Firefox, Edge w najnowszej wersji) LUB zainstalowana aplikacja desktopowa Zoom Client for Meetings.
- Oprogramowanie do odczytu plików PDF (np. Adobe Acrobat Reader) i edycji plików tekstowych (np. MS Word lub darmowy odpowiednik) – do pracy z kartami pracy.

Kontakt



BEATA KUBICIUS

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316