



## Obiekcje klienta. Strategia obrony ceny. Szkolenie dla MŚP z wykorzystaniem AI.

Numer usługi 2026/03/12/201255/3401050

553,50 PLN brutto  
450,00 PLN netto  
138,38 PLN brutto/h  
112,50 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

WORKING  
PROGRESS SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 04:00 h
- 📅 28.05.2026 do 28.05.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- Właściciele i zarządy małych i średnich przedsiębiorstw działających na rynku konsumenckim,
- dyrektorzy handlowi,
- menedżerowie sprzedaży i produktu,
- handlowcy odpowiedzialni za sprzedaż produktów i usług.

Sektor: Mikro, Małe i Średnie Przedsiębiorstwa (MŚP) z różnych branż (usługi, handel, produkcja).

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

22-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

4

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

Usługa szkoleniowa pt. "Obiekcje klienta. Strategia obrony ceny" przygotowuje sprzedawców do naturalnej i skutecznej reakcji handlowców na najczęstsze obiekcje klientów. Uczestnicy szkolenia uczą się jak nie obniżać ceny, podkreślając wartość produktu. Docierają do decydującego motywu zakupu, co przekłada się na ilość zamkniętych sprzedażowo transakcji. Usługa jest dostosowana do realiów MŚP.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>WIEDZA:</b>  Zna i rozumie przyczynę obiekcji klienta. Potrafi efektywnie reagować, powołując się na wartość produktu i realną korzyść.	Potrafi trafnie zdefiniować obiekcję klienta.	Test teoretyczny
	Potrafi dotrzeć do rzeczywistych przyczyn wątpliwości klienta i poprawnie użyć stosownych argumentów sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Zna techniki obrony ceny.	Test teoretyczny
	Reaguje adekwatnie do sytuacji bez zbędnych emocji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
<b>UMIEJĘTNOŚCI:</b>  Swobodnie prowadzi rozmowę handlową.	Zadaje pytania otwarte budując relację zrozumienia i życzliwości.	Wywiad swobodny
	Stosuje w praktyce techniki obrony ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Na podstawie informacji z case study potrafi zastosować konkretny schemat odpowiedzi na obiekcje klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Potrafi przekierować rozmowę handlową z ceny na realną wartość.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</b> Formułuje komunikaty w sposób merytoryczny.	Podczas dyskusji przedstawia szerszą perspektywę, odwołując się do korzyści dla klienta, jego potrzeb i wartości.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Konstruktywnie odpowiada na trudne pytanie klienta, poprawnie stosuje techniki obrony ceny, pokazując korzyść dla klienta.	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

Szkolenie prowadzone jest w małej grupie.

Osoba uczestnicząca w szkoleniu nie musi posiadać doświadczenia, gdyż prowadzący przekaze całą niezbędną wiedzę na szkoleniu.

Szkolenie będzie zawierało około 30% czasu zajęć teoretycznych oraz 70% czasu zajęć praktycznych.

Szkolenie prowadzone jest w godzinach zegarowych, przerwy oraz walidacja jest wliczona w czas usługi szkoleniowej.

BLOK 1 (90 minut)

- Rola ceny w procesie decyzyjnym klienta.
- Typologia obiekcji cenowych (pozorna, rzeczywista, proceduralna, emocjonalna).
- Dlaczego klienci mówią "za drogo" nawet jak cena nie jest problemem.
- Efekt kotwiczenia i percepcja wartości.
- Najczęstsze błędy sprzedawców w rozmowie o cenie.
- Warsztat: Role-play. Symulacje rozmów z klientem.

PRZERWA (15 minut)

BLOK 2 (90 minut)

- Techniki obrony ceny: Odwróćnie perspektywy, Porównanie wartości, Dopytanie, Technika ROI, Technika potwierdzenia i przejęcia kontroli.
- Warsztat: Najczęstsze obiekcje i gotowe schematy odpowiedzi. Praca na konkretnych przykładach uczestników, np. "za drogo", "konkurencja ma taniej", "nie mam budżetu", "muszę się zastanowić".

Walidacja: 45 minut

- Test wiedzy
- Zadania praktyczne
- Obrona rekomendacji

Całość czasowa usługi to 4h

Start szkolenia o godzinie 10:00

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 4

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 4</b> BLOK 1	PAULA LEŚNIEWSKA-SZAJKOWSKA	28-05-2026	10:00	11:30	01:30
<b>2 z 4</b> PRZERWA	PAULA LEŚNIEWSKA-SZAJKOWSKA	28-05-2026	11:30	11:45	00:15
<b>3 z 4</b> BLOK 2	PAULA LEŚNIEWSKA-SZAJKOWSKA	28-05-2026	11:45	13:15	01:30
<b>4 z 4</b> WALIDACJA	-	28-05-2026	13:15	14:00	00:45

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	553,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	138,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## PAULA LEŚNIEWSKA-SZAJKOWSKA

Od ponad 18 lat prowadzę szkolenia dla firm, korporacji, instytucji finansowych oraz osób prywatnych.

Specjalizuję się w tematyce związanej ze sprzedażą i zarządzaniem.

Współpracuję przy tworzeniu procesów oraz standardów sprzedaży dla firm i korporacji.

Prowadzę warsztaty motywacyjne oraz sesje coachingowe dla sprzedawców.

Posiadam doświadczenie praktyczne w sprzedaży, jak również w zarządzaniu zespołem sprzedażowym na stanowisku dyrektora oddziału.

Jestem absolwentką Wydziału Humanistycznego Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy oraz Wydziału Psychologii Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu. Ukończyłam studia podyplomowe w WSB w Toruniu w zakresie Coachingu oraz Akademię Menedżera w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku.

[linkedin.com/in/paula-leśniewska-89783a183](https://www.linkedin.com/in/paula-leśniewska-89783a183)

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Analiza problemu (obserwacje, wnioski, rekomendacje), podręcznik szkolenia, przykłady oparte na doświadczeniach uczestników.

### Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, gdy finansowanie pochodzi co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Podstawa prawna: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.).

## Warunki techniczne

Stabilne połączenie internetowe min. 10 Mbps, kamera i mikrofon, przeglądarka z obsługą platformy szkoleniowej (Chrome, Firefox, Edge).

## Kontakt



### ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI

**E-mail** [zwierzcholowski@gmail.com](mailto:zwierzcholowski@gmail.com)

**Telefon** (+48) 796 563 943