



TRAINING GROUP
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

268 ocen

Szkolenie "Efektywna sprzedaż i negocjacje - profesjonalny handlowiec"

Numer usługi 2026/03/13/162229/3403333

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.04.2026 do 24.04.2026

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
	Szkolenie skierowanie jest dla osób pracujących na stanowiskach sprzedawca, handlowiec lub pracownik działu obsługi klienta i chcących poznać wiedzę z zakresu psychologii sprzedaży, zyskać kompetencje miękkie, takie jak komunikacja, negocjacje, finalizacja sprzedaży oraz poznać sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach w kontakcie z klientem.
Grupa docelowa usługi	„Usługa również adresowana dla uczestników projektu Małopolski pociąg do kariery” oraz dla uczestników innych projektów. „Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”. <i>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój”.</i>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	21-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i rozwijanie kluczowych kompetencji sprzedaży i negocjacji. W trakcie szkolenia uczestnicy poznają podstawowe zasady i sprawdzone techniki prowadzenia rozmów handlowych oraz zwiększą pewność siebie w obszarze negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie współczesne mechanizmy sprzedaży oraz oczekiwania i potrzeby klientów.	- Identyfikuje kluczowe potrzeby i motywacje klientów. - Określa znaczenia zaufania, partnerstwa i kompetencji w relacjach sprzedażowych. - Analizuje rolę sprzedawcy w procesie partnerskiej sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje efektywne procesy sprzedaży oparte na przygotowaniu, strukturze i komunikacji.	- Opisuje etapy procesu sprzedaży z uwzględnieniem prospectingu i finalizacji. - Opracowuje własny lejek sprzedażowy.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje zasady psychologii, komunikacji i relacji w sprzedaży.	- Stosuje techniki aktywnego słuchania, parafrazy i zadawania pytań. - Rozpoznaje czynniki wpływających na decyzje zakupowe. - Utrzymuje konstruktywną komunikację w trudnych sytuacjach handlowych.	Test teoretyczny
Uczestnik dopasowuje styl i język komunikacji do typu klienta oraz sytuacji sprzedażowej.	- Analizuje perspektywy i sytuacje klienta z wykorzystaniem mapy empatii. - Dostosowuje argumentację i język korzyści do odbiorcy. - Wykorzystuje narzędzia budujące porozumienie i zaufanie. - Stosuje techniki negocjacyjne i przełamuje obiekcje.	Test teoretyczny
Uczestnik realizuje skuteczną sprzedaż poprzez negocjacje, pracę z obiekcjami i finalizację transakcji.	- Rozpoznaje sygnały gotowości zakupowej. - Dobiera sposoby zamknięcia sprzedaży do sytuacji klienta.	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

MODUŁ I

Nowa sprzedaż

- dzisiejszy klient - jego oczekiwania i potrzeby,
- sprzedaż oparta o zaufanie, partnerstwo, kompetencję,
- challenger - czyli kto?
- identyfikacja „bólu klienta”, dopasowanie i indywidualne podejście.

MODUŁ II

Proces sprzedaży

- etapy sprzedaży,
- prospecting, kontrakt, rola przygotowania,
- jak wygląda Twój lejek sprzedaży,
- elevator pitch.

MODUŁ III

Psychologia sprzedaży

- rola nastawienia,
- techniki wywierania wpływu,
- mental resilience, psychika sprzedawcy,
- motywacja mimo odmowy.

MODUŁ IV

Budowanie relacji

- budowanie partnerskich relacji, poszukiwanie rozwiązań,
- intencje w komunikacji,
- parafraza i odzwierciedlenie, pytania, klaryfikacje,
- techniki aktywnego słuchania, zbierania informacji.

MODUŁ V

Komunikacja transformująca

- techniki aktywnego słuchania,
- uzasadnienie propozycji – siła argumentacji,
- zmiana języka negatywnego na pozytywny,
- język korzyści.

MODUŁ VI

Zrozumienie klienta

- mapa empatii, analiza sytuacji klienta,
- przyjęcie perspektywy klienta i czynniki satysfakcji,
- zmiana perspektywy, szukanie porozumienia,
- dostosowanie kodu do danego typu klienta, dostrajanie.

MODUŁ VII

Negocjacje w sprzedaży

- podstawowe techniki negocjacyjne w sprzedaży
- rozpoznanie własnego stylu negocjacyjnego
- mózg w negocjacjach

MODUŁ VIII

Obiekcje w sprzedaży

- dlaczego bez obiekcji nie ma sprzedaży?
- zasady pracy z obiekcjami,
- najczęstsze obiekcje i techniki ich przełamywania,
- obiekcje a zmylenia.

MODUŁ IX

Finalizacja

- skuteczne techniki zamykania sprzedaży,
- metody łamania oporu przed zamknięciem,
- rozpoznawanie sygnałów i wykorzystanie gotowości zakupowej,
- sygnały werbalne i niewerbalne.

MODUŁ X

Standard obsługi klienta

- asertywna obsługa -radzenie sobie w trudnych sytuacjach,
- jak skutecznie wykorzystać konflikt?
- humor i optymizm, budowa właściwego nastawienia,
- efekt WOW w sprzedaży i obsłudze klienta.

MODUŁ XI

Case study

- analiza konkretnych sytuacji sprzedażowych,
- analiza trudnych sytuacji w obsłudze klienta,
- symulacja zamykania sprzedaży,
- analiza typowych błędów w kontakcie z klientem.

Godzina szkolenia trwa 45 minut zajęć dydaktycznych. W każdy dzień planowane są dodatkowo 2 przerwy 15 minutowe (nie wliczające się do czasu trwania szkolenia).

Walidacja przeprowadzana jest w postaci testu teoretycznego.

Szkolenie składa się głównie z części teoretycznej (20% praktyki).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 DZIEŃ 1 - Nowa sprzedaż, Proces sprzedaży (teoria+praktyka) rozmowa na żywo, udostępnienia ekranu, chat	PIOTR NOWACZEK	22-04-2026	09:30	11:30	02:00
2 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	22-04-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 11 Psychologia sprzedaży, Budowanie relacji (teoria+praktyka) rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	PIOTR NOWACZEK	22-04-2026	11:45	14:00	02:15
4 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	22-04-2026	14:00	14:15	00:15
5 z 11 Zrozumienie klienta (teoria + praktyka) współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo, chat, ćwiczenia	PIOTR NOWACZEK	22-04-2026	14:15	16:00	01:45
6 z 11 DZIEŃ 2 - Negocjacje w sprzedaży, Obiekcje w sprzedaży (teoria+praktyka) ćwiczenia, chat, rozmowa na żywo	PIOTR NOWACZEK	24-04-2026	09:30	11:30	02:00
7 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	24-04-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Finalizacja, Standard obsługi klienta (teoria+praktyka) ćwiczenia, rozmowa na żywo, udostępnienia ekranu	PIOTR NOWACZEK	24-04-2026	11:45	14:00	02:15
9 z 11 PRZERWA	PIOTR NOWACZEK	24-04-2026	14:00	14:15	00:15
10 z 11 Case study (teoria+praktyka) ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, udostępnianie ekranu	PIOTR NOWACZEK	24-04-2026	14:15	15:45	01:30
11 z 11 WALIDACJA	-	24-04-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



PIOTR NOWACZEK

Trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Posiada tytuł Master of Business Administration, ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie. Od 2019 roku właściciel firmy szkoleniowej- trener w zakresie kompetencji miękkich w tym ZZL. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń dla firm, instytucji oraz osób indywidualnych. W latach 2020/2021 prowadził zajęcia na studiach podyplomowych dla "Konsorcjum Naukowo Edukacyjnego" z zakresu organizacji, zarządzania oraz marketingowych przesłanek zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt w wersji elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Obowiązkiem uczestnika jest zapewnienie poniższych warunków technicznych:

- Komputer z mikrofonem, dostępem do Internetu
- Zalecany- dodatkowy monitor

Uczestnik ma obowiązek posiadania kamery oraz jej włączenie podczas trwania szkolenia.

*Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

*Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych

Informacje dodatkowe

"Zaakceptowano Regulamin dla instytucji szkoleniowych"

- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- „Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski Pociąg do Kariery” i "Małopolskie Bony Rozwojowe Plus"

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Warunki techniczne: komputer lub smartfon z dostępem do internetu oraz kamerką.

platforma: Microsoft Teams

Minimalne wymagania sprzętowe:

1. **Komputer:** Wsparcie dla systemu operacyjnego Windows, macOS lub Linux. Możliwe jest również korzystanie z aplikacji mobilnej na urządzeniach z systemem Android lub iOS.
2. **Procesor:** W miarę możliwości procesor Intel Core i3 lub równoważny.
3. **Pamięć RAM:** Co najmniej 4 GB RAM.
4. **Karta graficzna:** Zintegrowana karta graficzna lub dedykowana karta graficzna dla lepszej jakości transmisji wideo.
5. **Dysk twardy:** Wolne miejsce na dysku twardym dla ewentualnego pobierania materiałów szkoleniowych.
6. **Kamera internetowa:** Wbudowana kamera internetowa lub zewnętrzna kamera USB w celu uczestnictwa w sesjach wideo.
7. **Mikrofon:** Wbudowany mikrofon lub zewnętrzny mikrofon USB dla udziału w rozmowach głosowych.

Minimalne wymagania łączeniowe:

1. **Szybkość łącza internetowego:** Stabilne połączenie internetowe z przepustowością wystarczającą do transmisji wideo i dźwięku. Zalecana prędkość to co najmniej 1 Mbps dla sesji wideo w jakości standardowej i 2 Mbps dla sesji wideo w jakości HD.
2. **Ping:** Niski czas odpowiedzi (ping), aby uniknąć opóźnień w transmisji dźwięku i obrazu.
3. **Technologia:** Preferowane jest połączenie kablowe (Ethernet) zamiast połączenia Wi-Fi dla większej stabilności.

Podstawą do rozliczenia usługi będzie wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Paulina Gębura

E-mail szkolenia.kadr@gmail.com

Telefon (+48) 886 327 333