



Szkolenie sprzedażowe - Efektywna Sprzedaż

Numer usługi 2026/03/18/55614/3415223

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Excellent Maciej
Wienke

★★★★☆ 3,7 / 5

8 ocen

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 17.06.2026 do 18.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa jest przeznaczona dla osób realizujących zadania sprzedażowe i kontaktowe w organizacji, w szczególności dla sprzedawców, handlowców, doradców klienta oraz pracowników prowadzących sprzedaż telefoniczną. Szkolenie będzie odpowiednie zarówno dla osób posiadających podstawowe doświadczenie sprzedażowe, które chcą uporządkować swój warsztat pracy, jak i dla uczestników z większą praktyką zawodową, którzy potrzebują doskonalenia procesu sprzedaży, komunikacji z klientem, analizy potrzeb oraz reakcji na obiekcje. Z udziału skorzystają także osoby odpowiedzialne za rozwój relacji z klientami, prezentowanie oferty, budowanie wartości produktu lub usługi oraz prowadzenie rozmów handlowych w różnych kanałach sprzedaży. Program ma szczególną użyteczność w środowiskach, w których istotne są jakość kontaktu z klientem, skuteczność działań sprzedażowych, właściwe dopasowanie stylu komunikacji do odbiorcy oraz usprawnienie organizacji pracy w obszarze sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

04-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie planowania i realizowania procesu sprzedaży w sposób uporządkowany, świadomy i dostosowany do potrzeb klienta. Uczestnicy poszerzą wiedzę dotyczącą fundamentów sprzedaży, analizy rynku i grup docelowych, identyfikowania potrzeb, motywacji i barier zakupowych klientów oraz budowania przewagi oferty w odniesieniu do konkurencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia rozumie znaczenie uporządkowanego procesu sprzedaży i potrafi wskazać jego kluczowe etapy w organizacji.</p> <p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia analizuje potrzeby, problemy, motywacje i bariery zakupowe klientów z uwzględnieniem grupy docelowej.</p> <p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia zna zasady budowania wartości produktu lub usługi oraz wyróżników oferty na tle konkurencji.</p> <p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia stosuje adekwatne techniki komunikacji sprzedażowej, w tym aktywne słuchanie, dobór języka oraz dopasowanie stylu rozmowy do typu klienta.</p>	<p>identyfikuje etapy procesu sprzedaży na przykładzie własnej organizacji,</p> <p>wskazuje zależności między działaniami sprzedażowymi a wynikami pracy handlowej,</p> <p>omawia elementy mające wpływ na skuteczność procesu sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest podniesienie skuteczności działań sprzedażowych w organizacji poprzez rozwój kompetencji pracowników odpowiedzialnych za kontakt z klientem, prezentowanie oferty i prowadzenie rozmów handlowych. Wzmocnienie umiejętności w zakresie analizy potrzeb klientów, komunikacji, budowania relacji, języka korzyści oraz reagowania na obiekcje może przełożyć się na wyższą jakość obsługi, większą spójność procesu sprzedaży i lepsze dopasowanie działań handlowych do realnych oczekiwań odbiorców. Z perspektywy organizacji oznacza to możliwość ograniczenia błędów komunikacyjnych, usprawnienia przebiegu rozmów sprzedażowych, lepszego wykorzystania czasu pracy oraz zwiększenia efektywności realizowanych działań. Rozwój kompetencji uczestników wspiera również identyfikowanie wąskich gardeł w procesie sprzedaży i wdrażanie rozwiązań służących poprawie wyników zespołu oraz jakości współpracy z klientami.

Effekt usługi

Po zakończeniu usługi uczestnik potrafi samodzielnie wykorzystywać poznane metody sprzedażowe i komunikacyjne w codziennej pracy zawodowej, w szczególności w zakresie diagnozowania potrzeb klienta, prezentowania wartości oferty, prowadzenia rozmowy sprzedażowej, reagowania na obiekcje oraz budowania relacji wspierających proces zakupu. Uczestnik realizuje zadania zawodowe w sposób bardziej uporządkowany, świadomy i efektywny, dobiera adekwatne techniki do sytuacji sprzedażowej i typu klienta oraz podejmuje działania sprzyjające usprawnieniu procesu sprzedaży w swoim środowisku pracy.

kryteria weryfikacji:

poprawnie przeprowadza zadanie praktyczne obejmujące analizę potrzeb i prezentację oferty,

stosuje język korzyści oraz adekwatne techniki komunikacji w ćwiczeniu sprzedażowym,

rozwiązuje sytuację problemową związaną z obiekcjami klienta,

wskazuje działania usprawniające własny sposób prowadzenia procesu sprzedaży.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektu usługi następuje na podstawie aktywności uczestnika podczas szkolenia, w szczególności poprzez wykonanie zadań praktycznych, udział w symulacjach i odgrywaniu ról, analizę studium przypadku, pracę na kartach pracy oraz ocenę poprawności zastosowania poznanych metod w ćwiczeniach sprzedażowych. Uzupełniająco możliwe jest wykorzystanie krótkiego sprawdzenia wiedzy lub zadania podsumowującego odnoszącego się do realnych sytuacji zawodowych uczestników. Zastosowana metoda odpowiada warsztatowemu charakterowi usługi i pozwala ocenić zarówno poziom wiedzy, jak i umiejętność praktycznego wykorzystania nabytych kompetencji.

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 1. Wprowadzenie do procesu sprzedaży

Omówienie roli sprzedaży w organizacji oraz znaczenia uporządkowanego procesu sprzedażowego. Identyfikacja etapów procesu sprzedaży i ich wpływu na efektywność działań handlowych. Analiza najczęstszych błędów popełnianych w sprzedaży oraz czynników wpływających na skuteczność sprzedawcy.

Moduł 2. Analiza klienta i identyfikacja potrzeb

Charakterystyka klientów oraz segmentacja odbiorców. Rozpoznawanie potrzeb jawnych i ukrytych, motywacji zakupowych oraz barier decyzyjnych. Techniki zadawania pytań i prowadzenia rozmowy diagnostycznej. Dopasowanie oferty do zidentyfikowanych potrzeb klienta.

Moduł 3. Budowanie wartości oferty

Określanie cech, zalet i korzyści produktu lub usługi. Tworzenie propozycji wartości z perspektywy klienta. Wyróżnianie oferty na tle konkurencji. Dopasowanie komunikatu sprzedażowego do oczekiwań i sytuacji klienta.

Moduł 4. Komunikacja w sprzedaży

Zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w relacji z klientem. Aktywne słuchanie oraz parafrazowanie. Dobór stylu komunikacji do typu klienta. Budowanie relacji i zaufania w procesie sprzedaży.

Moduł 5. Prowadzenie rozmowy sprzedażowej

Struktura rozmowy handlowej od nawiązania kontaktu do finalizacji. Techniki prezentacji oferty. Utrzymywanie zaangażowania klienta w trakcie rozmowy. Praca na przykładach i symulacjach rozmów sprzedażowych.

Moduł 6. Język korzyści w sprzedaży

Rozróżnienie między cechą, zaletą i korzyścią. Formułowanie komunikatów sprzedażowych zorientowanych na wartość dla klienta. Przekładanie parametrów produktu na realne korzyści użytkowe. Dopasowanie języka do odbiorcy.

Moduł 7. Radzenie sobie z obiekcjami klienta

Identyfikacja źródeł obiekcji i ich znaczenia w procesie sprzedaży. Techniki reagowania na obiekcje. Prowadzenie rozmowy w sytuacjach trudnych. Budowanie postawy wspierającej decyzję zakupową klienta.

Moduł 8. Domykanie sprzedaży

Rozpoznawanie sygnałów zakupowych. Techniki finalizacji sprzedaży. Wzmacnianie decyzji klienta. Podsumowanie rozmowy i ustalenie dalszych kroków.

Moduł 9. Organizacja pracy w sprzedaży

Planowanie działań sprzedażowych. Zarządzanie czasem i priorytetami. Identyfikacja wąskich gardeł procesu sprzedaży. Monitorowanie własnej skuteczności i wyciąganie wniosków do dalszego działania.

Moduł 10. Zastosowanie wiedzy w praktyce

Ćwiczenia praktyczne, symulacje i odgrywanie ról sprzedażowych. Analiza studiów przypadków. Przeniesienie zdobytej wiedzy do realnych sytuacji zawodowych uczestników. Omówienie wniosków i rekomendacji do wdrożenia w pracy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Wprowadzenie do procesu sprzedaży, Analiza klienta i identyfikacja potrzeb, Budowanie wartości oferty, Komunikacja w sprzedaży, Prowadzenie rozmowy sprzedażowej	-	17-06-2026	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 2 Język korzyści w sprzedaży, Radzenie sobie z obiekcjami klienta, Domykanie sprzedaży, Organizacja pracy w sprzedaży, Zastosowanie wiedzy w praktyce	-	18-06-2026	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały wspierające utrwalenie i wdrożenie treści szkoleniowych, w szczególności prezentację z najważniejszą wiedzą w formacie PDF, karty pracy do ćwiczeń w formie papierowej lub elektronicznej oraz materiały wypracowane podczas części warsztatowej. W zależności od przyjętego zakresu usługi możliwe jest również przekazanie workbooka do samodzielnych ćwiczeń oraz

materiałów pomocniczych wykorzystywanych w trakcie analizy przypadków, symulacji i ćwiczeń praktycznych.

Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu nie są wymagane szczególne formalne kwalifikacje. Rekomendowana jest podstawowa znajomość środowiska pracy sprzedażowej lub obsługi klienta oraz gotowość do aktywnego udziału w ćwiczeniach, analizach i symulacjach. W przypadku realizacji usługi w formule zdalnej uczestnik powinien posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera i narzędzi komunikacji online. Charakter programu wskazuje, że szkolenie może być dostosowywane do potrzeb organizacji i poziomu uczestników.

Warunki techniczne

W przypadku realizacji szkolenia w formule online uczestnik powinien dysponować komputerem lub laptopem wyposażonym w aktualną przeglądarkę internetową, sprawne urządzenie audio oraz stabilne łącze internetowe umożliwiające udział w spotkaniu na żywo. W zależności od sposobu organizacji szkolenia może być wymagany dostęp do wskazanej platformy komunikacyjnej, możliwość otwierania plików PDF oraz pobrania materiałów szkoleniowych. W formule stacjonarnej wymagania techniczne ograniczają się do możliwości korzystania z materiałów przekazanych przez organizatora i aktywnego udziału w ćwiczeniach warsztatowych.

Kontakt



Maciej Wienke

E-mail maciej.wienke@excellent.edu.pl

Telefon (+48) 534 232 148