



Ernabo Adrian Flak

★★★★★ 4,6 / 5

833 oceny

Szkolenie: Nowoczesne techniki sprzedaży

Numer usługi 2026/03/23/22948/3428111

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.05.2026 do 15.05.2026

6 150,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

384,38 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla:

- pracowników działów sprzedaży
- handlowców B2B i B2C
- właścicieli i pracowników MŚP
- osób odpowiedzialnych za kontakt z klientem

Uczestnik nie musi posiadać podstawowego doświadczenia w sprzedaży lub obsłudze klienta.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

11-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego prowadzenia procesów sprzedażowych z wykorzystaniem nowoczesnych technik sprzedaży, w tym sprzedaży doradczej, komunikacji z klientem oraz narzędzi cyfrowych.

Szkolenie rozwija kompetencje pracownika zgodnie z założeniami programów regionalnych Funduszy Europejskich 2021–2027, wspierając wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia proces sprzedaży	charakteryzuje cele i znaczenie poszczególnych etapów sprzedaży	Test teoretyczny
	wskazuje zależności między etapami procesu sprzedaży,	Test teoretyczny
	rozdziela różne modele sprzedaży (np. sprzedaż doradcza, transakcyjna),	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta	formułuje pytania otwarte adekwatne do sytuacji sprzedażowej,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje pytania pogłębiające w celu doprecyzowania potrzeb klienta,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozpoznaje potrzeby jawne i ukryte klienta,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dopasowuje styl komunikacji do rozmówcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową	buduje relację z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prezentuje ofertę w sposób dostosowany do potrzeb klienta,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	utrzymuje strukturę rozmowy sprzedażowej,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	reaguje elastycznie na przebieg rozmowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik finalizuje sprzedaż	rozpoznaje moment gotowości klienta do zakupu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje techniki zamykania sprzedaży (np. zamknięcie alternatywne, podsumowujące),	Obserwacja w warunkach symulowanych
	upewnia się co do decyzji klienta i potwierdza sprzedaż,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dba o pozytywne zakończenie rozmowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje narzędzia online	wskazuje przykłady narzędzi cyfrowych wspierających sprzedaż	Test teoretyczny
	Wskazuje zastosowanie narzędzi w poszczególnych etapach procesu sprzedaży	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zasady poprawności i bezpieczeństwa danych w pracy z narzędziami online	Test teoretyczny
	ocenia przydatność narzędzi w zależności od sytuacji sprzedażowej	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia jest dostosowany do potrzeb uczestników usługi oraz głównego celu usługi i jej charakteru oraz obejmuje zakres tematyczny usługi. Uczestnik nie musi spełniać dodatkowych wymagań dot. poziomu zaawansowania.

Usługa prowadzona jest w godzinach dydaktycznych. Przerwy nie są wliczone w ogólny czas usługi rozwojowej. Harmonogram usługi może ulec nieznacznemu przesunięciu, ponieważ ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

Zajęcia zostaną przeprowadzone przez ekspertów z wieloletnim doświadczeniem, którzy przekazują nie tylko wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne wskazówki i najlepsze praktyki. Uczestnicy mają możliwość czerpania z jego wiedzy i doświadczeń.

Szkolenie będzie realizowane **zdalnie w czasie rzeczywistym** za pomocą platformy **ClickMeeting**, co umożliwi aktywny udział uczestników w warsztatach i ćwiczeniach grupowych.

Szkolenie realizowane jest przez platformę umożliwiającą:

- udostępnianie ekranu,
- czat, komunikację audio-wideo,
- współdzielenie materiałów i plików,
- interaktywną prezentację kodu i analiz danych.

Każdy uczestnik pracuje indywidualnie na swoim komputerze z bieżącym wsparciem trenera.

Przed dokonaniem zapisu i złożeniem karty uczestnictwa do Operatora, zachęcamy do **kontaktowania się z nami telefonicznie, SMS-em lub e-mailem** pod adresem/numerem wskazanym w zakładce „Kontakt”.

Pozwoli to **potwierdzić dostępność miejsca** w grupie szkoleniowej oraz rozwiązać ewentualne wątpliwości.

Program szkolenia (16 godzin dyd, 4 teoria, 11 praktyka 1h walidacja)

MODUŁ 1. Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży (3 godziny)

- trendy w sprzedaży
- zmiana zachowań klientów
- sprzedaż doradcza

MODUŁ 2. Proces sprzedaży (4 godziny)

- identyfikacja potrzeb
- pytania sprzedażowe
- dopasowanie oferty

MODUŁ 3. Komunikacja i relacje (3 godziny)

- budowanie zaufania
- język korzyści
- aktywne słuchanie

MODUŁ 4. Obiekcje klienta (3 godziny)

- typy obiekcji
- techniki reagowania
- ćwiczenia praktyczne

MODUŁ 5. Finalizacja sprzedaży (2 godziny)

- techniki zamykania
- sygnały zakupowe

MODUŁ 6. Narzędzia cyfrowe (1 godzina)

- CRM
- social selling

Walidacja (1 godzina)

test teoretyczny pisany synchronicznie

obserwacja w warunkach symulowanych- scenka sprzedażowa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

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	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	384,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Warunki uczestnictwa

Warunkiem zdobycia certyfikatu potwierdzającego zdobyte kompetencje jest przystąpienie do Egzaminu. Na egzamin uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu oraz jest w koszt usługi.

Wymagana jest obecność min 80% lub zgodna ze wskazaniami Operatora. Obecność na usłudze weryfikowana będzie na podstawie raportu logowań wygenerowanego z platformy.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.

Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej w dniu zakończenia rekrutacji.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. **W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt przed zapisem na usługę!**

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

- **Zapis BUR nie jest jednoznaczny z zarezerwowaniem miejsca.** W celu potwierdzenia miejsca prosimy o dodatkowy kontakt telefoniczny/sms lub mailowy na adres/numer wskazany w zakładce "kontakt"
- usługi dedykowane również uczestnikom innych programów dofinansowań

Podstawa zwolnienia z VAT:

1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%

2) § 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 - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%

3) W przypadku braku uzyskania dofinansowania lub uzyskania dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy do!

Warunki techniczne

Sprzęt komputerowy

- Komputer stacjonarny lub laptop z systemem **Windows 10/11** lub **macOS 11+**

Obowiązkowe:

- **Kamera:** Uczestnik powinien posiadać działającą kamerę (wbudowaną w laptop/komputer lub zewnętrzną). Kamera umożliwia aktywny udział w sesjach, prezentację ćwiczeń grupowych oraz interakcję z prowadzącym.
- **Mikrofon:** Niezbędny jest sprawny mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny, np. w zestawie słuchawkowym). Umożliwia zadawanie pytań, udział w dyskusjach i ćwiczeniach grupowych.
- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem, aby zredukować echo i poprawić jakość dźwięku.

Łącze internetowe

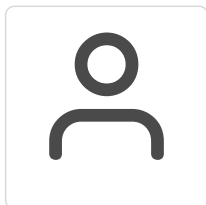
- Stabilne łącze **min. 20 Mbps** (szybkość pobierania i wysyłania)
- Preferowane połączenie przewodowe (LAN) w przypadku dużych plików
- Możliwość korzystania z platformy szkoleniowej (CLICKMEETING)

Środowisko pracy

- Ciche miejsce do pracy z minimalnymi zakłóceniami

- Dostęp do zasilania i stabilnej sieci elektrycznej
- Możliwość wyświetlania ekranu dla trenera i uczestników

Kontakt



AGATA FLAK

E-mail kontakt@dofinansowanekursy.pl

Telefon (+48) 530 642 270