



Szkolenie Dla Handlowców - praktyczne szkolenie sprzedażowe

Numer usługi 2026/03/26/55614/3440204

1 450,00 PLN brutto
1 450,00 PLN netto
90,63 PLN brutto/h
90,63 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Excellent Maciej
Wienke

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 22.07.2026 do 23.07.2026

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży, w szczególności handlowców, doradców klienta, przedstawicieli handlowych oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie i obsługę klientów. Adresowane jest zarówno do osób rozpoczynających pracę w sprzedaży, jak i do pracowników z doświadczeniem, którzy chcą uporządkować i rozwinąć swoje kompetencje sprzedażowe. Szkolenie będzie przydatne dla osób pracujących w różnych branżach, gdzie kluczowe znaczenie ma bezpośredni kontakt z klientem, prowadzenie rozmów handlowych oraz realizacja celów sprzedażowych. |
| Minimalna liczba uczestników | 5 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 07-07-2026 |
| 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 szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie skutecznego prowadzenia procesu sprzedaży, budowania relacji z klientem oraz zwiększania efektywności działań handlowych. Uczestnicy zdobędą wiedzę dotyczącą

etapów sprzedaży, technik komunikacji oraz metod identyfikacji potrzeb klienta, a także rozwiną umiejętności prowadzenia rozmów handlowych i finalizowania sprzedaży w praktyce zawodowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|---|
| zna etapy procesu sprzedaży oraz ich znaczenie w pracy handlowca rozumie zasady skutecznej komunikacji z klientem potrafi identyfikować potrzeby i oczekiwania klienta stosuje techniki zadawania pytań w rozmowie sprzedażowej potrafi prezentować ofertę w sposób dopasowany do klienta analizuje obiekcje klientów i dobiera adekwatne sposoby reakcji stosuje techniki finalizowania sprzedaży wykorzystuje narzędzia wspierające budowanie relacji z klientem | wykonanie symulacji rozmowy sprzedażowej analiza studium przypadku z zakresu obsługi klienta przygotowanie i zaprezentowanie oferty handlowej rozwiązanie ćwiczeń dotyczących pracy z obiekcjami aktywny udział w zadaniach praktycznych i dyskusjach | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie efektywności działań sprzedażowych w organizacji poprzez rozwój kompetencji pracowników odpowiedzialnych za kontakt z klientem. Zdobyte umiejętności pozwolą na lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klientów, skuteczniejsze prowadzenie rozmów handlowych oraz zwiększenie skuteczności finalizacji sprzedaży. W konsekwencji przyczyni się to do wzrostu poziomu sprzedaży, poprawy jakości obsługi klienta oraz budowania długofalowych relacji biznesowych.

Efekt usługi

Po zakończeniu szkolenia uczestnik potrafi samodzielnie prowadzić proces sprzedaży z wykorzystaniem poznanych metod i narzędzi, skutecznie identyfikuje potrzeby klientów oraz dostosowuje ofertę do ich oczekiwań. W codziennej pracy stosuje techniki komunikacyjne i sprzedażowe, które umożliwiają zwiększenie efektywności działań handlowych, ograniczenie błędów w kontaktach z klientami oraz poprawę wyników sprzedażowych.

kryteria weryfikacji:

poprawne przeprowadzenie rozmowy sprzedażowej w warunkach symulacyjnych

przygotowanie oferty handlowej dopasowanej do potrzeb klienta

zastosowanie właściwych technik reagowania na obiekcje klienta

skuteczne domknięcie sprzedaży w ćwiczeniu praktycznym

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektów usługi zostanie potwierdzone poprzez ocenę wykonania zadań praktycznych realizowanych w trakcie szkolenia, w tym symulacji rozmów sprzedażowych, analizy przypadków oraz ćwiczeń indywidualnych i grupowych. Dodatkowo możliwe jest zastosowanie testu wiedzy oraz oceny przygotowanych materiałów (np. oferty handlowej).

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

Charakterystyka roli handlowca w organizacji oraz jego wpływu na wyniki sprzedażowe. Omówienie pełnego cyklu sprzedaży – od przygotowania do kontaktu, przez prowadzenie rozmowy, aż po utrzymanie relacji po sprzedaży. Identyfikacja czynników wpływających na skuteczność sprzedaży oraz najczęstszych błędów popełnianych przez handlowców.

Moduł 2: Komunikacja w sprzedaży

Zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w kontakcie z klientem. Techniki budowania pierwszego wrażenia oraz nawiązywania relacji. Aktywne słuchanie, parafraza i doprecyzowanie wypowiedzi klienta. Identyfikacja stylów komunikacyjnych klientów i dostosowanie sposobu komunikacji. Bariery komunikacyjne i sposoby ich eliminowania.

Moduł 3: Identyfikacja potrzeb klienta

Znaczenie analizy potrzeb w procesie sprzedaży. Techniki zadawania pytań (otwarte, zamknięte, pogłębiające). Rozpoznawanie potrzeb jawnych i ukrytych. Analiza motywacji zakupowych klienta. Struktury prowadzenia rozmowy diagnostycznej. Ćwiczenia praktyczne w zakresie prowadzenia wywiadu z klientem.

Moduł 4: Prezentacja oferty

Przygotowanie prezentacji handlowej dopasowanej do potrzeb klienta. Tworzenie argumentacji sprzedażowej opartej na korzyściach. Przekładanie cech produktu/usługi na wartość dla klienta. Dopasowanie języka komunikacji do odbiorcy. Wykorzystanie przykładów, danych i rekomendacji w prezentacji. Ćwiczenia w zakresie prezentowania oferty.

Moduł 5: Praca z obiekcjami

Identyfikacja przyczyn powstawania obiekcji. Klasyfikacja obiekcji (racjonalne, emocjonalne, pozorne). Techniki reagowania na zastrzeżenia klienta. Prowadzenie rozmowy w sytuacjach trudnych. Budowanie zaufania i redukcja oporu klienta. Ćwiczenia praktyczne z zakresu pracy z obiekcjami.

Moduł 6: Finalizowanie sprzedaży

Rozpoznawanie sygnałów zakupowych klienta. Techniki domykania sprzedaży. Budowanie poczucia wartości i pilności decyzji zakupowej. Praca z niezdecydowaniem klienta. Podsumowanie rozmowy sprzedażowej i ustalenie kolejnych kroków. Ćwiczenia praktyczne z zakresu zamykania sprzedaży.

Moduł 7: Budowanie i utrzymywanie relacji z klientem

Znaczenie relacji długoterminowych w sprzedaży. Techniki utrzymywania kontaktu z klientem po sprzedaży. Budowanie lojalności klienta. Zarządzanie doświadczeniem klienta (customer experience). Wykorzystanie narzędzi CRM w pracy handlowca.

Moduł 8: Organizacja pracy handlowca

Planowanie działań sprzedażowych. Zarządzanie czasem i priorytetami. Monitorowanie wyników sprzedażowych. Wyznaczanie celów sprzedażowych i ich realizacja. Wykorzystanie narzędzi wspierających efektywność pracy.

Moduł 9: Ćwiczenia praktyczne i symulacje

Symulacje rozmów sprzedażowych w różnych scenariuszach. Analiza studiów przypadków. Praca indywidualna i grupowa nad doskonaleniem umiejętności. Informacja zwrotna od trenera. Identyfikacja obszarów do dalszego rozwoju kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 2 Moduły od 1 do 5 | - | 22-07-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 2 z 2 Moduły od 6 do 9 | - | 23-07-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 450,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 450,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 90,63 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 90,63 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe obejmujące prezentacje, zestawy ćwiczeń praktycznych, przykłady rozmów sprzedażowych oraz materiały pomocnicze w formie elektronicznej. Materiały zawierają również wskazówki dotyczące stosowania poznanych technik w codziennej pracy oraz narzędzia wspierające rozwój kompetencji sprzedażowych.

Warunki uczestnictwa

komputer lub laptop (w przypadku szkolenia online)

dostęp do stabilnego łącza internetowego

możliwość korzystania z podstawowego oprogramowania biurowego

dostęp do narzędzi komunikacyjnych wykorzystywanych podczas szkolenia (np. platforma szkoleniowa)

Warunki techniczne

Udział w szkoleniu wymaga dostępu do komputera lub laptopa wyposażonego w aktualną przeglądarkę internetową oraz stabilne łącze internetowe w przypadku szkolenia online. W zależności od formy realizacji może być wymagane korzystanie z platformy szkoleniowej oraz dostęp do materiałów elektronicznych udostępnionych przez organizatora. W przypadku szkolenia stacjonarnego niezbędna jest obecność w miejscu realizacji szkolenia.

Kontakt



Maciej Wienke

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

Telefon (+48) 534 232 148