



Szkolenia z Pasją

Szkolenia z Pasją
Bogumiła Hanert

★★★★★ 4,6 / 5

25 ocen

Szkolenie dla przedstawicieli handlowych (początkujących i średnio-zaawansowanych) – „Ekspresowe szkolenie sprzedaży: jak zrozumieć swojego klienta?”

Numer usługi 2026/04/01/156271/3457842

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 28.05.2026 do 28.05.2026

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

- Przedstawiciele handlowi na poziomie podstawowym i średnio-zaawansowanym
- Nowi handlowcy wdrażani w obowiązki sprzedażowe

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

25-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

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

Cele szkolenia:

1. Zrozumienie potrzeb i oczekiwań klienta
2. Rozwijanie umiejętności komunikacji sprzedażowej

3. Budowanie relacji z klientem w oparciu o jego motywacje
4. Szybkie i skuteczne wdrożenie nowych handlowców w zadania sprzedażowe

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi opisać etapy procesu sprzedaży i potrzeby klienta	Poprawna odpowiedź na test teoretyczny (min. 90%) po szkoleniu	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przeprowadzić rozmowę sprzedażową z klientem, diagnozując jego potrzeby	Poprawne przeprowadzenie symulacji rozmowy sprzedażowej wg checklisty	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Omówienie procesu zakupowego klienta oraz dopasowanie procesu sprzedaży	PIOTR ZYCH	28-05-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 5 Skuteczne pytania i badanie potrzeb	PIOTR ZYCH	28-05-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 5 Wywieranie wpływu na decyzję zakupową i prezentacja oferty	PIOTR ZYCH	28-05-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 5 Prowadzenie profesjonalnych kanałów biznesowych online	PIOTR ZYCH	28-05-2026	14:00	15:00	01:00
5 z 5 Walidacja usługi	PIOTR ZYCH	28-05-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PIOTR ZYCH

Trener skutecznej komunikacji z klientem. Praktyk sprzedaży, obsługi klienta i reklamacji. Współpracował z największą firmą w Polsce w zakresie obsługi firm z branży sprzedaży aut używanych w zakresie doradztwa biznesowego, poprawiania relacji z klientem i budowania długotrwałych relacji. Prowadzi szkolenia indywidualne, dla małych i średnich grup. Ma też bogate doświadczenie w wystąpieniach na konferencjach dla 100+ uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia uczestnik otrzymuje

- Teczkę
- Długopis
- Materiały szkoleniowe
- Notatnik
- Bezpłatne miejsce parkingowe przy ośrodku szkoleniowym
- Przekąski
- Kawę i herbatę
- Ciepłą i zimną wodę
- Dostęp do WC
- Dostęp do bazy wiedzy

Adres

ul. gen. Jarosława Dąbrowskiego 17E

93-177 Łódź

woj. łódzkie

Bezpłatne miejsce parkingowe. Wjazd od ul. Dąbrowskiego i Kilińskiego

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- - Catering - Kawa i herbata - Gorąca i zimna woda - WC

Kontakt



PIOTR ZYCH

E-mail piotr@szkoleniazpasja.pl

Telefon (+48) 500 513 685