



## Doradztwo w zakresie usprawnienia procesów sprzedażowych i technik domykania transakcji

Numer usługi 2026/04/13/173263/3482399

1 771,20 PLN brutto  
1 440,00 PLN netto  
221,40 PLN brutto/h  
180,00 PLN netto/h

OGRODOWIAK  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

78 ocen

- Mentoring
- zdalna w czasie rzeczywistym
- 08:00 h
- 03.09.2026 do 24.09.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Usługa doradcza skierowana jest do właścicieli oraz kadry zarządzającej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, którzy chcą zwiększyć efektywność procesu sprzedaży oraz poprawić skuteczność domykania transakcji.

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
- kadry zarządzającej i osób odpowiedzialnych za sprzedaż,
- handlowców i managerów sprzedaży,
- firm chcących zwiększyć konwersję sprzedaży,
- przedsiębiorstw rozwijających procesy sprzedażowe lub skalujących działalność.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

2

Data zakończenia rekrutacji

10-08-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 doradczych

# Cel

## Cel biznesowy

Celem usługi jest optymalizacja procesu sprzedażowego oraz zwiększenie skuteczności domykania transakcji w przedsiębiorstwie, poprzez analizę obecnych działań sprzedażowych, identyfikację barier oraz wdrożenie usprawnień i technik sprzedażowych.

Efektom będzie usprawniony proces sprzedaży oraz zestaw rekomendacji zwiększających konwersję i efektywność działań handlowych.

## Efekt usługi

### Wiedza – uczestnik:

- definiuje etapy procesu sprzedażowego,
- rozumie mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych przez klientów,
- zna podstawowe techniki sprzedaży i domykania transakcji,
- rozumie znaczenie lejka sprzedażowego w procesie sprzedaży.

### Umiejętności – uczestnik:

- analizuje obecny proces sprzedażowy w firmie,
- identyfikuje bariery i miejsca utraty klientów w procesie sprzedaży,
- optymalizuje etapy lejka sprzedażowego,
- dobiera techniki sprzedaży do typu klienta,
- opracowuje usprawnienia procesu sprzedażowego,
- formułuje rekomendacje zwiększające konwersję sprzedaży.

### Kompetencje społeczne – uczestnik:

- podejmuje decyzje dotyczące zmian w procesie sprzedaży,
- wykazuje gotowość do wdrażania nowych technik sprzedażowych,
- jest otwarty na analizę i zmianę dotychczasowych praktyk handlowych,
- bierze odpowiedzialność za wyniki sprzedażowe przedsiębiorstwa.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

- analiza opracowanego usprawnionego procesu sprzedaży,
- rozmowa podsumowująca z uczestnikiem,
- analiza case study procesu sprzedażowego.

# Kwalifikacje

## Program

Doradztwo w zakresie usprawnienia procesów sprzedażowych i technik domykania transakcji

### Czas trwania usługi:

8 godzin zegarowych - usługa odbywać się będzie w cyklicznych, co tygodniowych spotkaniach, na każdy moduł poświęcone są 2 godziny zegarowe.

### Moduł 1: Analiza procesu sprzedażowego (2 godz.)

- mapowanie procesu sprzedaży,
- identyfikacja etapów sprzedaży,
- analiza aktualnych wyników sprzedażowych.

**Efekt:** zdiagnozowany proces sprzedaży.

**Moduł 2: Identyfikacja barier sprzedażowych (2 godz.)**

- analiza punktów utraty klientów,
- diagnoza problemów w lejku sprzedażowym,
- określenie przyczyn niskiej konwersji.

**Efekt:** lista barier sprzedażowych.

**Moduł 3: Optymalizacja procesu sprzedaży (2 godz.)**

- usprawnienie etapów lejka sprzedażowego,
- poprawa komunikacji sprzedażowej,
- dopasowanie procesu do klienta.

**Efekt:** zoptymalizowany proces sprzedaży.

**Moduł 4: Techniki domykania sprzedaży (2 godz.)**

- techniki closingu,
- dopasowanie technik do klientów,
- rekomendacje wdrożeniowe.

**Efekt:** zestaw technik zwiększających skuteczność sprzedaży.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 4

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 4</b> Moduł 1: Analiza procesu sprzedażowego	Radosław Ogrodowiak	03-09-2026	10:00	12:00	02:00
<b>2 z 4</b> Moduł 2: Identyfikacja barier sprzedażowych	Radosław Ogrodowiak	10-09-2026	10:00	12:00	02:00
<b>3 z 4</b> Moduł 3: Optymalizacja procesu sprzedaży	Radosław Ogrodowiak	17-09-2026	10:00	12:00	02:00
<b>4 z 4</b> Moduł 4: Techniki domykania sprzedaży	Radosław Ogrodowiak	24-09-2026	10:00	12:00	02:00

# Cennik

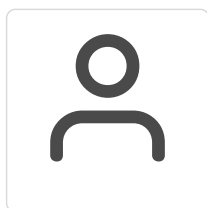
Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 771,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Radosław Ogrodowiak

Konsultant, coach, trener mentalny i przedsiębiorca z ponad 20-letnim doświadczeniem w biznesie. Prowadził projekty doradcze i rozwojowe dla zespołów sprzedażowych, właścicieli firm oraz kadry menedżerskiej, koncentrując się na rozwijaniu kompetencji miękkich i efektywności osobistej.

W swojej pracy łączy doświadczenie praktyczne z różnych branż – od produkcji, przez usługi, po handel i e-commerce – wdrażając sprawdzone narzędzia również we własnych przedsięwzięciach biznesowych.

Posiada międzynarodowe i krajowe certyfikaty potwierdzające kompetencje w pracy rozwojowej:

- 2024r. Certyfikowany Trener Structogram@,
- 2022 r. Master Coach NLP (certyfikacja międzynarodowa),
- 2022 r. Trener Mentalny Sportu i Biznesu (Akademia Trenerów Mentalnych JBB).

Specjalizuje się w pracy z osobami indywidualnymi oraz zespołami nad rozwojem potencjału, poprawą komunikacji i budowaniem skutecznych relacji w środowisku biznesowym. W pracy trenerskiej stawia na praktyczne zastosowanie wiedzy, celowość działań i indywidualne podejście do uczestnika.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- mapa procesu sprzedaży,
- checklista technik sprzedaży,
- materiały dotyczące domykania transakcji.

Dokumenty są dostarczane w formie elektronicznej.

## Informacje dodatkowe

**Usługa zwolniona z VAT tylko w przypadku gdy dofinansowanie ze środków publicznych wynosi co najmniej 70%.** Usługa szkoleniowa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie § 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 (Dz.U. z 2023 r. poz. 1784), jako usługa kształcenia zawodowego finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

# Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym, z wykorzystaniem narzędzi umożliwiających bezpośrednią komunikację pomiędzy doradcą a uczestnikiem.

### Wymagania techniczne po stronie uczestnika:

- komputer, laptop lub inne urządzenie multimedialne z dostępem do Internetu,
- stabilne łącze internetowe (rekomendowana prędkość min. 10 Mb/s),
- przeglądarka internetowa (np. aktualna wersja Chrome, Firefox, Edge lub Safari),
- dostęp do platformy komunikacyjnej wykorzystywanej do realizacji usługi
- możliwość korzystania z kamery i mikrofonu (warunek konieczny),
- możliwość pracy na dokumentach elektronicznych (np. edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny).

# Kontakt



**Karolina Mucha**

**E-mail** karolina@ogrodowiak.pl

**Telefon** (+48) 530 244 174