



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

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🗉 Mentoring

🕒 8 h

📅 03.09.2026 do 24.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

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.

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 przedmiotów/zajęć: 4

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

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	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