



Ernst & Young  
spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością  
Academy of  
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5  
446 ocen

## Nowoczesna sprzedaż B2B

Numer usługi 2026/04/14/10940/3485531

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 11.06.2026 do 12.06.2026

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

180,88 PLN brutto/h

147,06 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- handlowców i doradców klienta działających w sektorze B2B,
- zespołów sprzedaży specjalistycznych produktów i rozwiązań (m.in. IT, doradztwo, produkcja, przemysł, logistyka, HR, usługi premium),
- osób pracujących z komitetami zakupowymi i wieloosobowymi zespołami decyzyjnym.

**Minimalna liczba uczestników**

5

**Maksymalna liczba uczestników**

16

**Data zakończenia rekrutacji**

09-06-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

17

**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

Szkolenie "Nowoczesna sprzedaż B2B" przygotowuje uczestników do realnych rozmów sprzedażowych poprzez budowanie kompletnej świadomości kompetencji sprzedażowych, rozwój i podniesienie umiejętności sprzedażowych, a także wykorzystanie narzędzi do sprzedaży B2B.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie kompetencji oraz umiejętności sprzedażowych	• identyfikuje kompetencje sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje nowe podejścia do sprzedaży B2B	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje narzędzia sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia plan działań w prowadzeniu procesów sprzedażowych z klientami niezdecydowanymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy wiedzę sprzedażową	• tworzy scenariusz rozmowy z klientem przeciągającym decyzję	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• buduje 3-etapową narrację sprzedażową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wzmacnia pewność siebie w kompetencjach sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• analizuje diagnozę emocji i barier decyzyjnych w zespołach zakupowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia sprzedażowe	• wykorzystuje narzędzia SSGO	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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:

### NOWE PODEJŚCIE DO SPRZEDAŻY B2B [dzień 1]

#### MODUŁ 1: Dlaczego tradycyjna sprzedaż zawodzi w B2B?

**Cel modułu:** Omawiamy pułapki metodyk opartych na status quo, bólach i 'straszeniu' klienta oraz nieosiągalnych wizjach. Uczestnicy uczą się, dlaczego te strategie są nieskuteczne w procesach wieloosobowych i jak skutecznie się przygotować do nowej przestrzeni w procesie sprzedaży.

**Efekt dla uczestnika** Uczestnicy potrafią wskazać i uzasadnić 3 błędy poznawcze klasycznych modeli sprzedaży.

#### MODUŁ 2: Czym naprawdę jest niezdecydowanie?

**Cel modułu:** Analiza postawy klienta niezdecydowanego. Nauka diagnozy emocji i barier decyzyjnych w zespołach zakupowych.

**Efekt dla uczestnika:** Uczestnicy tworzą własną mapę typowych 'wymówek' klienta niezdecydowanego i odpowiadających im strategii wsparcia.

#### MODUŁ 3: Narzędzia nowoczesnego handlowca w praktyce – część 1

**Cel modułu:** Uczestnicy uczą się stosować komponenty SSGO w realnych rozmowach sprzedażowych.

**Efekt dla uczestnika:** Zbudowana struktura 3-etapowej narracji sprzedażowej wzmacniającej decyzję klienta bez wywierania presji oraz typowego podejścia win-win.

## NARZĘDZIA I ZESPÓŁ [dzień 2]

#### MODUŁ 4: Nowoczesne narzędzia w pracy handlowca w praktyce – część 2

**Cel modułu:** Skupienie na narzędziach. Uczestnicy uczą się w jaki sposób mogą ograniczać lęk i rozproszenie klienta..

**Efekt dla uczestnika:** Uczestnicy projektują propozycję [Low-risk entry point] dla własnej propozycji biznesowej.

#### MODUŁ 5: Współpraca z komitetem zakupowym

**Cel modułu:** Praca na rzeczywistych barierach grupy decyzyjnej (emocje, rola, odpowiedzialność). Ćwiczenia scenariuszowe z rozdziałem ról.

**Efekt dla uczestnika:** Uczestnik potrafi dobrać język wpływu dla 3 różnych członków komitetu zakupowego (operacyjny, finansowy, strategiczny).

#### MODUŁ 6: Język nowoczesnego handlowca B2B

**Cel modułu:** Szlifowanie języka propozycji biznesowej – podstawy ICP, UVP, jak mówić o korzyściach i ograniczeniach w sposób wiarygodny i partnerski.

**Efekt dla uczestnika:** Przygotowany komunikat o firmie oraz propozycji biznesowej z tzw. szczerym blokiem ryzyka + pozytywna narracja korzyści.

## MODUŁ 7: Rozbrojenie mechanizmu [Jeszcze nie teraz]

**Cel modułu:** Ćwiczenie domykania decyzji bez przymusu. Praca na języku klarowności i przewidywalności działania.

**Efekt dla uczestnika:** Scenariusz rozmowy z klientem przeciągającym decyzję + sekwencja działań wzmacniających zaufanie.

## MODUŁ 8: Zadanie certyfikacyjne

**Symulacja spotkania handlowego (real play) z wieloosobowym komitetem zakupowym. Zastosowanie narzędzi w pracy podczas rutynowych czynności sprzedażowych.**

### INFORMACJE DODATKOWE

#### Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest dla:

- handlowców i doradców klienta działających w sektorze B2B,
- zespołów sprzedaży specjalistycznych produktów i rozwiązań (m.in. IT, doradztwo, produkcja, przemysł, logistyka, HR, usługi premium),
- osób pracujących z komitetami zakupowymi i wieloosobowymi zespołami decyzyjnym

#### Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (45 min.), w tym: **8 godzin stanowi część praktyczna, 8 godzin część teoretyczna, 45 min. walidację.** Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

#### Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> MODUŁ 1: Dlaczego tradycyjna sprzedaż zawodzi w B2B?	Paweł Świć	11-06-2026	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 16</b> Przerwa	Paweł Świć	11-06-2026	11:00	11:15	00:15
<b>3 z 16</b> MODUŁ 2: Czym naprawdę jest niezdecydowanie ?	Paweł Świć	11-06-2026	11:15	13:00	01:45
<b>4 z 16</b> Przerwa	Paweł Świć	11-06-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 16</b> MODUŁ 3: Narzędzia nowoczesnego handlowca w praktyce – część 1	Paweł Świć	11-06-2026	14:00	15:00	01:00
<b>6 z 16</b> Przerwa	Paweł Świć	11-06-2026	15:00	15:15	00:15
<b>7 z 16</b> MODUŁ 3: Narzędzia nowoczesnego handlowca w praktyce – część 2	Paweł Świć	11-06-2026	15:15	16:30	01:15
<b>8 z 16</b> MODUŁ 4: Nowoczesne narzędzia w pracy handlowca w praktyce – część 2	Paweł Świć	12-06-2026	09:00	11:00	02:00
<b>9 z 16</b> Przerwa	Paweł Świć	12-06-2026	11:00	11:15	00:15
<b>10 z 16</b> MODUŁ 5: Współpraca z komitetem zakupowym	Paweł Świć	12-06-2026	11:15	13:00	01:45
<b>11 z 16</b> Przerwa	Paweł Świć	12-06-2026	13:00	14:00	01:00
<b>12 z 16</b> MODUŁ 6: Język nowoczesnego handlowca B2B	Paweł Świć	12-06-2026	14:00	15:00	01:00
<b>13 z 16</b> Przerwa	Paweł Świć	12-06-2026	15:00	15:15	00:15
<b>14 z 16</b> MODUŁ 7: Rozbrojenie mechanizmu [Jeszcze nie teraz]	Paweł Świć	12-06-2026	15:15	16:00	00:45
<b>15 z 16</b> MODUŁ 8: Zadanie certyfikacyjne	Paweł Świć	12-06-2026	16:00	16:30	00:30
<b>16 z 16</b> Walidacja usługi	-	12-06-2026	16:30	17:15	00:45

# 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	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,06 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Paweł Świć

Konsultant, certyfikowany trener (Sandler Selling System) i mentor w obszarze sprzedaży B2B oraz zarządzania zespołami handlowymi. Od ponad 15 lat rozwija organizacje w Polsce i Europie, łącząc perspektywę przedsiębiorcy i praktyka sprzedaży z doświadczeniem doradcy. Specjalizuje się w budowaniu efektywnych procesów sprzedaży, sprzedaży doradczej, pracy z klientem decyzyjnym oraz projektowaniu wystąpień sprzedażowych typu Power Sales Pitch. Na co dzień współpracuje z managerami, właścicielami firm i doradcami, którzy sprzedają w wymagających branżach – od technologii po usługi profesjonalne.

Jako trener stawia na głęboką diagnozę, konfrontację z rzeczywistością i przekładanie strategii na konkretne działania w terenie. Zrealizował ponad 50 projektów w obszarze technologicznym w Polsce, Wielkiej Brytanii i Czechach, współpracując z takimi markami jak Dasoft Technologies (transformacja sprzedaży dzięki IT) oraz Nanovo (projekty digital signage).

W pracy trenerskiej łączy doświadczenie z różnych sektorów, pomagając uczestnikom nie tylko sprzedawać skuteczniej, ale i lepiej rozumieć dynamikę decyzji zakupowych w nowoczesnym świecie B2B.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

## Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

## Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

## Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

## Kontakt



**Zuzanna Stępień**

**E-mail** [zuzanna.stepien@pl.ey.com](mailto:zuzanna.stepien@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 510 201 314