



Zarządzanie procesem sprzedaży i wynikiem handlowym - szkolenie

Numer usługi 2026/04/22/51136/3507113

4 375,00 PLN brutto

4 375,00 PLN netto

218,75 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Smart Idea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,8 / 5

🕒 20 h

5 424 oceny

📅 20.11.2026 do 21.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Szkolenie skierowane jest do właścicieli mikro- i małych firm rozpoczynających lub rozwijających sprzedaż, w tym również osób, które prowadzą bezpośrednie rozmowy z klientami i osób, które chcą uporządkować podstawy procesu sprzedaży i zwiększyć skuteczność pierwszego kontaktu z klientem.

Grupa docelowa usługi

Usługa adresowana jest do osób, które:

- prowadzą rozmowy sprzedażowe, ale nie mają ustrukturyzowanego podejścia,
- chcą nauczyć się rozpoznawania potrzeb klientów i zadawania trafnych pytań,
- mają trudności z prezentowaniem oferty w sposób przekonujący,

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

8

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do świadomego prowadzenia pierwszych etapów procesu sprzedaży poprzez rozpoznawanie potrzeb klienta, budowanie relacji oraz prezentowanie oferty w języku korzyści.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje proces sprzedaży w firmie	opisuje etapy własnego procesu sprzedaży	Wywiad swobodny
	tworzy schemat procesu sprzedaży	Wywiad swobodny
	identyfikuje kluczowe działania na każdym etapie	Wywiad swobodny
Wykorzystuje lejek sprzedaży do planowania działań	definiuje etapy lejka sprzedażowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przyporządkowuje działania do etapów lejka	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje wyniki sprzedaży i identyfikuje obszary do poprawy	wskazuje podstawowe wskaźniki sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje przykładowe dane sprzedażowe	Wywiad swobodny
	identyfikuje przyczyny spadku skuteczności	Wywiad swobodny
Wyznacza cele sprzedażowe i plan rozwoju kompetencji	formułuje cel sprzedażowy na określony okres	Wywiad swobodny
	określa mierniki realizacji celu	Wywiad swobodny
	identyfikuje własne obszary do rozwoju	Wywiad swobodny

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

Usługa skierowana do właścicieli, kierowników, pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta, zespół zarządzający i specjaliści z różnych branż, którzy chcą podnieść swój poziom profesjonalizmu i solidności oraz doskonalić swój wizerunek zawodowy.

Wymagania wstępne: brak.

Ramowy program zajęć:

Organizacja procesu sprzedaży i rozwój kompetencji (teoria 4 h, praktyka 6 h)

- Planowanie działań sprzedażowych
- Lejek sprzedaży
- Monitorowanie wyników sprzedaży
- Wskaźniki efektywności (KPI w sprzedaży)
- Opracowanie własnego procesu sprzedaży
- Projekt prostego lejka sprzedaży
- Analiza przykładowych wyników sprzedażowych
- Plan rozwoju kompetencji sprzedażowych

Walidacja (1 godz.)

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest w ostatniej części szkolenia i realizowana na podstawie arkusza walidacyjnego, który obejmuje:

- test teoretyczny z gotową kafeterią odpowiedzi (wynik generowany automatycznie),
- Dodatkowo z każdym uczestnikiem przeprowadzany jest indywidualny wywiad swobodny, którego celem jest potwierdzenie stopnia osiągnięcia efektów uczenia się. Proces walidacji realizowany jest w terminie do dwóch dni od zakończenia części merytorycznej, w terminie uzgodnionym z uczestnikiem. Szczegółowy harmonogram walidacji dostępny jest u Dostawcy usługi.

Zasady i dokumentacja walidacji

- Walidacja odbywa się indywidualnie dla każdego uczestnika w obecności walidatora.
- Wyniki obu etapów są dokumentowane w arkuszu walidacji efektów uczenia się, stanowiącej część dokumentacji szkoleniowej.

Organizacja szkolenia

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych (1 godz. = 45 minut). Przerwy nie są wliczane do czasu trwania szkolenia.

Stosowane metody dydaktyczne obejmują:

- wykład interaktywny dotyczący organizacji procesu sprzedaży i wskaźników,
- analiza przypadków dotyczących wyników sprzedażowych i ich optymalizacji,
- praca indywidualna nad własnym procesem sprzedaży,
- warsztaty projektowe dotyczące tworzenia i usprawniania procesu sprzedaży,
 - analiza danych sprzedażowych i identyfikacja obszarów do poprawy.

Uczestnicy pracują na realnych przykładach własnej działalności, opracowując m.in. schemat procesu sprzedaży w swojej firmie, uproszczony lejek sprzedaży, podstawowe wskaźniki efektywności (KPI), plan działań usprawniających sprzedaż.

Warunki techniczne i organizacyjne:

Szkolenie odbywa się w sali przystosowanej do pracy warsztatowej, wyposażonej w:

- rzutnik/projektor z ekranem lub monitorem,
- flipchart lub tablicę suchościeralną,
- stoliki i krzesła umożliwiające wygodną pracę.

Warunki ukończenia szkolenia

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, jeśli:

- uczestniczył w co najmniej 80% zajęć,
- uzyskał minimum 50% poprawnych odpowiedzi w teście walidacyjnym,
- wypełnił ankietę ewaluacyjną.

Czas trwania:

- Walidacja: 1
- Liczba godzin zajęć praktycznych: 6
- Liczba godzin teoretycznych: 4

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 375,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 375,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - konspekt zajęć wraz z miejscem do notowania i długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzyma Zaświadczenie ukończenia szkolenia z opisem efektów uczenia się wyłącznie w przypadku obecności na zajęciach w minimalnym wymiarze czasowym wynoszącym co najmniej 80% wszystkich zajęć, ukończenia walidacji usługi (min. 50% prawidłowych odpowiedzi) oraz wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

W przypadku gdy w usłudze będą brać udział osoby niepełnosprawne zostanie ona dostosowana do ich potrzeb.

Usługa zwolniona z 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 w związku z art. 43 ust.1 pkt 29 i art. 82 ust. 3 ustawy o VAT.

Adres

ul. Seweryna Pieniężnego 1

10-069 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Sala szkoleniowa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MAGDALENA MAKAREWICZ

E-mail magdalena.makarewicz@smartzkolenia.pl

Telefon (+48) 785 040 500