



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

Szkolenie: Od NIE do TAK w procesie sprzedaży

Numer usługi 2026/04/27/5061/3515056

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 17:00 h

📅 03.08.2026 do 04.08.2026

1 480,00 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

87,06 PLN brutto/h

87,06 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla pracowników których zadaniem jest efektywna sprzedaż.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	30-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wzmocnienie stałej efektywności sprzedażowej uczestników warsztatu ze szczególnym uwzględnieniem umiejętności radzenia sobie z uprzedzeniem, obawą, czy obiekcją Klienta na różnych etapach procesu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje listę skutecznych reakcji na gry debiutowe Klientów i skutecznie je stosuje w praktyce	Podaje przykład reakcji na wybraną grę debiutową klienta	Test teoretyczny
Definiuje i stosuje informację o sobie pod kątem mocnych stron sprzedażowych i obszarów do rozwoju.	Wymienia swoje mocne strony pod kątem sprzedażowym	Test teoretyczny
	Wymienia swoje obszary do dalszego rozwoju pod kątem sprzedażowym	Test teoretyczny
Charakteryzuje aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt.	Wymienia przykład w modelu: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód	Test teoretyczny
	Opisuje zasady perswazyjnej prezentacji oferty	Test teoretyczny
	Wymienia przykłady (min. 3) wpływu mowy ciała w procesie sprzedaży	Test teoretyczny
Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulacje i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony	Wymienia i opisuje 1 wybraną metodę/technikę rozmowy ze zdenerwowaną/agresywną osobą (klientem)	Test teoretyczny
	Definiuje na czym polega asertywna odmowa w sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny
Wykorzystuje poznane techniki sprzedażowe w celu zwiększenia konkurencyjności swojej firmy.	Opisuje wprowadzenie jednej, wybranej techniki negocjacyjnej do codziennej pracy, która przyczynią się do zwiększenia konkurencyjności jego firmy na rynku.	Test teoretyczny

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

MODUŁ I. ANALIZA MOICH MOCNYCH STRON JAKO SPRZEDAWCY (moderowana dyskusja, ćwiczenia, dzielenie się najlepszymi praktykami, gra szkoleniowa)

1. Osobowościowy test autoanalizy
2. „Przekonaj mnie” - gra sprzedażowa
3. Indywidualna informacja zwrotna
 - Mocne strony - obszary na których Uczestnik warsztatu może budować
 - Pięty achillesowe - obszary do niwelowania negatywnego wpływu lub do dalszego rozwoju

MODUŁ II. ZAPOBIEGAM ODMOWIE I UZYSKUJĘ ZGODĘ KLIENTA PRZEZ DOSTOSOWANIE SIĘ DO JEGO OSOBOWOŚCI (moderowana dyskusja, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Narzędziowa osobowość Klienta i Sprzedawcy
2. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość Klienta?
 - Podczas spotkania bezpośredniego
 - Podczas rozmowy telefonicznej
3. Narzędzia wywierania wpływu na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie
 - zjednywania sobie Klienta podczas pierwszego kontaktu
 - przekonywania i argumentowania
 - zapobiegania i reagowania na konflikt
 - motywowania do zakupu i zamykania sprzedaży

MODUŁ III. „TEN SPRZEDAWCA BĘDZIE MNIE NAMAWIAŁ DO CZEGOŚ CZEGO NIE CHCĘ” (moderowana dyskusja, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)

1. Negatywne projekcje Klientów (niewypowiedziane opinie i przekonania Klientów tuż przed naszym kontaktem z Nimi)
2. Wyrażenie intencji jako metoda niwelowania negatywnego wpływu projekcji Klientów na temat: nas, jakości naszej oferty czy firmy
3. Metody reakcji na rzeczywiste projekcje naszych Klientów
4. Scenki warsztatowe

MODUŁ IV. „PROSZĘ PRZEDSTAWIĆ OFERTĘ, ALE UPRZEDZAM, ŻE NIE BĘDĘ NIĄ ZAINTERESOWANY!” (moderowana dyskusja, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)

1. Gra debiutowa Klienta - blokująca lub utrudniająca efektywną komunikację sprzedażową wypowiedź Klienta na początku kontaktu
2. Lista rzeczywistych gier debiutowych Klientów
3. Efektywne metody reakcji na poszczególne gry debiutowe Klientów
4. Scenki warsztatowe

MODUŁ V. JAKIE MA POWODY KLIENT ŻEBY KUPIĆ? (moderowana dyskusja, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Proszę powiedzieć...? - pytania pierwszym filarem sprzedaży
2. Zasady uzyskiwania informacji i zapobiegania odmowie
3. Analiza potrzeb i oczekiwań klienta – Lista pytań

MODUŁ VI. „TO JEST DOKŁADNIE TO, CZEGO OCZEKUJĘ” (moderowana dyskusja, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Zasady zapobiegania obiekcjom Klienta
2. Model: Cecha - Zaleta - Korzyść - Dowód
3. Kody językowe - Tworzenie przekonującej argumentacji
4. Niwelowanie dysonansu po-zakupowego

MODUŁ VII. „TO JEST ZA DROGIE” (moderowana dyskusja, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Podłoże obiekcji Klientów
2. Obiekcja Klienta, jako nasze wsparcie w procesie sprzedaży
3. Lista rzeczywistych obiekcji i metody postępowania z nimi
4. Scenki warsztatowe

MODUŁ VIII. TRUDNY KLIENT (moderowana dyskusja, ćwiczenia, scenki, gra szkoleniowa)

1. Jak rozmawiać ze zdenerwowanym czy agresywnym Klientem?
2. Zasady rozmowy z reklamacyjnym Klientem
3. Gry i manipulacje Klientów
4. Asertywne budowanie relacji w sprzedaży z „trudnym” Klientem

MODUŁ IX. KONCEPCJA SPRZEDAŻY WG CHALLENGERA jako efektywna metoda sprzedaży w kryzysie (moderowana dyskusja, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Geneza koncepcji
2. Założenia koncepcji – jako pierwszy etap wdrożenia nowego systemu sprzedaży
3. (Na podstawie książki „Sprzedawaj jak Challenger – Strategie kontroli komunikacji z klientem” Matthew Dixon i Brent Adamson)

MODUŁ X. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (moderowana dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Ewaluacja szkolenia

MODUŁ XI. WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić:

- moderowane dyskusje
- ćwiczenia pojedyncze i w grupach
- studia przypadków
- dzielenie się najlepszymi praktykami
- scenki
- grę szkoleniową

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 60/40

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/od-nie-do-tak-w-procesie-sprzedazy-2026-05-04-krakow.html>

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Od NIE do TAK w procesie sprzedaży	Maciej Leszczyński	03-08-2026	10:00	17:00	07:00
2 z 3 Od NIE do TAK w procesie sprzedaży	Maciej Leszczyński	04-08-2026	09:00	15:45	06:45
3 z 3 Walidacja	-	04-08-2026	15:45	16:00	00:15

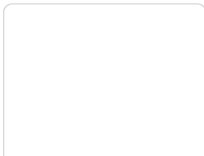
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 480,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	87,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	87,06 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Maciej Leszczyński



Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick’a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkoleny zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.
- Pracowników HANZA Grupa Inwestycyjna uczył za

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia, testy) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest przesłanie zgłoszenia za pośrednictwem BUR oraz strony AVENHANSEN.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Pełną interaktywność szkolenia z Trenerem AVENHANSEN
- **Pracę w kameralnych grupach szkoleniowych**
- Miłą i fachową obsługę
- Doświadczenie i doskonałe przygotowanie merytoryczne Trenera
- Odpowiednio dobrane metody i techniki szkoleniowe
- Autorskie materiały szkoleniowe
- Certyfikat ukończenia szkolenia

- **Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu każdy uczestnik będzie mógł kontaktować się z Trenerem mailowo i telefonicznie)**

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego, zostanie sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Centrum szkoleniowe WSPÓLNA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452