



PROFITONIC Maciej  
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

736 ocen

## Systemy sprzedaży B2B – od lead generation do domykania kontraktów

Numer usługi 2026/04/27/119739/3515813

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 24:00 h

📅 01.06.2026 do 03.06.2026

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

225,00 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm, kadra zarządzająca, dyrektorzy sprzedaży, managerowie sprzedaży B2B, handlowcy, specjaliści ds. rozwoju biznesu oraz osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie klientów i budowę procesów sprzedażowych w organizacji
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji w zakresie projektowania i wdrażania skutecznych systemów sprzedaży B2B obejmujących cały proces od pozyskiwania leadów po finalizację kontraktów. Uczestnik nauczy się budować procesy sprzedażowe, zarządzać lejkiem sprzedaży oraz zwiększać skuteczność działań handlowych. Szkolenie przygotowuje do skalowania sprzedaży, optymalizacji konwersji oraz zwiększania przychodów w modelu B2B

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
.	.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## 1. Strategia sprzedaży B2B i modelowanie procesu sprzedażowego

- charakterystyka sprzedaży B2B i cyklu decyzyjnego klienta
- projektowanie procesu sprzedaży end-to-end
- identyfikacja kluczowych punktów wpływu na konwersję

## 2. Projektowanie systemu pozyskiwania leadów (lead generation)

- strategie pozyskiwania klientów B2B
- kanały akwizycji (outbound, inbound, social selling)
- budowa systemów generowania i kwalifikacji leadów

## 3. Zarządzanie lejkiem sprzedaży i procesem ofertowania

- struktura i etapy lejka sprzedażowego
- kwalifikacja leadów i zarządzanie pipeline
- tworzenie ofert i dopasowanie propozycji wartości

## 4. Komunikacja sprzedażowa i prowadzenie negocjacji

- budowanie relacji z klientem B2B
- techniki prowadzenia rozmów sprzedażowych
- negocjacje i radzenie sobie z obiekcjami

## 5. Domykanie sprzedaży i finalizacja kontraktów

- strategie zamykania sprzedaży
- proces decyzyjny po stronie klienta
- zwiększanie skuteczności finalizacji transakcji

## 6. Optymalizacja i skalowanie systemów sprzedaży

- analiza efektywności działań sprzedażowych
- KPI i mierzenie wyników
- skalowanie sprzedaży i rozwój zespołów handlowych

## 7. Wykorzystanie narzędzi i automatyzacji w sprzedaży B2B

- systemy CRM i zarządzanie relacjami z klientami
- automatyzacja procesów sprzedażowych
- integracja działań marketingowych i sprzedażowych

## 8. Warsztat doradczy – projekt systemu sprzedaży B2B

- opracowanie modelu sprzedaży dla własnej organizacji
- identyfikacja wąskich gardeł
- rekomendacje optymalizacyjne i wdrożeniowe

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 400,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	225,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	225,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

### Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie

### Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest **w godzinach lekcyjnych**, przy czym **1 godzina lekcyjna = 45 minut**.

**Przerwy nie są wliczone w łączny czas trwania szkolenia.**

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

## Warunki techniczne

Zajęcia realizowane są **w formie zdalnej (online w czasie rzeczywistym)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom albo WebToLearn

Uczestnik musi posiadać **stabilne łącze internetowe** umożliwiające udział w zajęciach online.

Uczestnik musi dysponować **urządzeniem z dostępem do Internetu** (komputer lub tablet) umożliwiającym udział w szkoleniu oraz odsłuchiwanie treści audio-wideo.

## Kontakt



**Maciej LEONARD**

**E-mail** [biuro@profitonic.pl](mailto:biuro@profitonic.pl)

**Telefon** (+48) 514 970 108