



## Zaawansowana Sprzedaż i Negocjacje

Numer usługi 2026/04/28/5456/3519814

2 767,50 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

197,68 PLN brutto/h

160,71 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Fundacja  
Kształcenia  
Menedżerów

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

📍 Gdańsk

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 14:00 h

📅 17.11.2026 do 18.11.2026

## Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników sprzedaży oraz menedżerów, którzy chcą pogłębić swoje umiejętności sprzedażowe i rozszerzyć je o segment B2B. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 25  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 16-11-2026  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 14  |
| <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 edukacyjnym jest rozwój zaawansowanych kompetencji sprzedażowych i negocjacyjnych w segmencie B2B: oceny szans sprzedażowych i alokacji zasobów, pracy z wieloma decydentami, budowania mierzalnej oferty wartości, doboru strategii wobec konkurencji oraz prowadzenia negocjacji opartych na danych, wpływie i zaufaniu.

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji                                      |
|---|--|---|
| Wiedza: Zna specyfikę sprzedaży B2B (wielu decydentów, interesy, polityka wewnętrzna klienta), logikę budowania oferty wartości oraz zasady przygotowania i prowadzenia negocjacji. | Rozróżnia sprzedaż tradycyjną i B2B, wskazuje kryteria decyzyjne na różnych poziomach organizacji klienta, rozumie pojęcia/założenia typu BATNA, cele min./max., obrona ceny oraz główne strategie wobec konkurencji.  | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Umiejętności: Stosuje narzędzia analizy klienta i procesu sprzedaży oraz przygotowuje i prowadzi negocjacje B2B.  | W scenariuszach potrafi: ocenić szanse sprzedażowe, zbudować Mapę wpływu/władzy, zidentyfikować potrzeby i wartości decydentów, opracować mierzalną ofertę wartości (w liczbach) oraz przygotować arkusz negocjacyjny (cele, BATNA, argumenty, komunikaty zakazane). | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Kompetencje społeczne: Buduje relacje sprzedażowe oparte na zaufaniu i etycznym wpływie, zachowując profesjonalizm w sytuacjach presji i sporów interesów.                          | Wybiera zachowania wspierające zaufanie i współpracę, rozpoznaje ryzyka eskalacji/gry polityczne u klienta oraz dobiera sposób komunikacji i wywierania wpływu, który wzmacnia długofalową relację i wiarygodność.   | 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

- Dlaczego scenariusze sprzedaży oraz sprzedaż językiem korzyści nie wystarcza w sprzedaży B2B?
- Na czym polega sprzedaż B2B i co ją wyróżnia od sprzedaży tradycyjnej?
- Dlaczego polityka wewnętrzna klienta oraz strategia jej wykorzystania są tak istotne?

### **OŚRODKI DECYZYJNE, MAPA WŁADZY I WPLYWU CZYLI O ROZPOZNANIU KLIENTA**

- Układ sił w firmie klienta
- Narzędzie – Mapa wpływu, władzy i wzajemnych powiązań w firmie klienta
- Rozpoznawanie potrzeb i wartości osób decyzyjnych
- Narzędzie – Przygotowanie do Sprzedaży – jakich informacji potrzebujesz? Ile z nich posiadasz? Czego nie wiesz?

### **NIEOCZEKIWANA WARTOŚĆ DODANA**

- Kryteria decyzyjne wyboru oferty – poziom pracownika, menedżera średniego szczebla, zarządu
- Myślenie liczbami podczas prezentacji oferty
- Narzędzie – Tworzenie mierzalnej, ilościowej, finansowo atrakcyjnej Oferty Wartości
- Dodawanie Nieoczekiwanej Wartości Dodanej do oferty usługi

### **LICZBY W NEGOCJACJACH I SPRZEDAŻY B2B**

- Dlaczego liczby odgrywają kluczowe znaczenie w sprzedaży B2B?
- Jak mierzyć korzyści wynikające z naszej oferty dla klienta?
- Jak posługiwać się liczbami w prezentowaniu oferty oraz negocjacjach?
- Jakich błędów unikać w negocjacjach opartych o liczby?

### **STRATEGIE NA KONKURENCJĘ W SPRZEDAŻY B2B**

- Strategie: bezpośrednia, zmiany zasad, powstrzymywania, podziału
- Kiedy używać jakiej strategii? Matryca decyzyjna
- Przykłady zastosowania poszczególnych strategii

### **NEGOCJACJE B2B – PRZYGOTOWANIE**

- Narzędzie – Arkusz planowania negocjacji
- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Obrona ceny – techniki
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji

### **NEGOCJACJE B2B – UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE**

- Trening 5-ciu podstawowych umiejętności negocjacyjnych
- Zarządzanie komunikacją
- Zarządzanie stronami negocjacji
- Argumentacja merytoryczna
- Rozpoznawanie potrzeb i wartości stron
- Formułowanie propozycji i rozwiązań

### **ZAUFANIE JAKO KAPITAŁ SPRZEDAŻY**

- Budowanie relacji opartych na zaufaniu
- Zaufanie jako kapitał sprzedaży
- Konsekwencje braku zaufania w relacjach sprzedażowych
- Podsumowanie szkolenia

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

| Przedmiot / temat  | Prowadzący                | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 9</b> Sprzedaż tradycyjna vs. Sprzedaż b2b – podstawowe różnice           | Magdalena Sadowska-Pawlak | 17-11-2026            | 08:30               | 10:00               | 01:30         |
| <b>2 z 9</b> Ośrodki decyzyjne, mapa władzy i wpływu czyli o rozpoznaniu klienta | Magdalena Sadowska-Pawlak | 17-11-2026            | 10:00               | 12:00               | 02:00         |
| <b>3 z 9</b> Nieoczekiwana wartość dodana  | Magdalena Sadowska-Pawlak | 17-11-2026            | 12:00               | 14:00               | 02:00         |
| <b>4 z 9</b> Liczby w negocjacjach i sprzedaży B2B                               | Magdalena Sadowska-Pawlak | 17-11-2026            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>5 z 9</b> Strategie na konkurencję w sprzedaży B2B                            | Magdalena Sadowska-Pawlak | 18-11-2026            | 08:30               | 10:00               | 01:30         |
| <b>6 z 9</b> Negocjacje B2B – przygotowanie                                      | Magdalena Sadowska-Pawlak | 18-11-2026            | 10:00               | 12:00               | 02:00         |
| <b>7 z 9</b> Negocjacje B2B – umiejętności komunikacyjne                         | Magdalena Sadowska-Pawlak | 18-11-2026            | 12:00               | 14:00               | 02:00         |
| <b>8 z 9</b> Zaufanie jako kapitał sprzedaży                                     | Magdalena Sadowska-Pawlak | 18-11-2026            | 14:00               | 15:10               | 01:10         |
| <b>9 z 9</b> Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie               | Magdalena Sadowska-Pawlak | 18-11-2026            | 15:10               | 15:30               | 00:20         |

## 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 | 2 767,50 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 250,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 197,68 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 160,71 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Magdalena Sadowska-Pawlak

Specjalizuje się w szkoleniach z Negocjacji oraz szkoleniach dedykowanych kadrze kierowniczej średniego i wyższego szczebla – w obszarze: przywództwo oraz intensywne warsztaty menedżerskie. Prowadzi również szkolenia z Zarządzania w stylu coachingowym i Zarządzania ludźmi w projekcie.

Jako dyrektor Izby Coachingu na Pomorzu odpowiada za popularyzowanie i podnoszenie standardów usług coachingowych dla klientów biznesowych i indywidualnych. W latach 90-tych autorka cyklicznego programu telewizyjnego OTV Wrocław, poświęconego psychologicznym problemom zarządzania.

Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Wrocławskim. Posiada Certyfikat Training for Trainers. Jest członkiem World Association for Case Method Research&Case. Posiada certyfikat International Coaching Community (ICC). Jest certyfikowanym coachem Izby Coachingu. Posiada Certyfikat TSR I stopnia i jest certyfikowanym trenerem Heroic Imagination Project.

Jako Trener zrealizowała 3500 dni szkoleniowych. W ramach działalności non profit prowadzi warsztaty i konferencje takie jak: Progressteron, Światowy Tydzień Przedsiębiorczości czy Przedsiębiorcza Kobieta Trójmiasto.

W ostatnich 24 miesiącach licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi pani Magdalena Sadowska-Pawlak przeprowadziła 140 godzin szkoleniowych w podobnej tematyce. Kontakt z trenerką pod adresem mailowym: [m.sadowska@gfkm.pl](mailto:m.sadowska@gfkm.pl)

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:**

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

### Informacje dodatkowe

**Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.**

Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

## Adres

al. Grunwaldzka 472

80-309 Gdańsk

woj. pomorskie

## Kontakt



**Jolanta Jagłowska**

**E-mail** [j.jaglowska@gfkm.pl](mailto:j.jaglowska@gfkm.pl)

**Telefon** (+48) 602 213 590