



## Szkolenie - "Mistrz sprzedaży: zaawansowane strategie budowania relacji i wyników w oparciu o wartości"

Numer usługi 2026/04/29/189012/3521427

4 428,00 PLN brutto  
3 600,00 PLN netto  
276,75 PLN brutto/h  
225,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

VALORAPRO  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

📍 Zawiercie  
🏠 Usługa szkoleniowa  
📄 stacjonarna  
🕒 16:00 h  
📅 11.07.2026 do 12.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Doświadczeni sprzedawcy i doradcy klienta.</li><li>• Liderzy zespołów sprzedażowych.</li><li>• Handlowcy pracujący z klientem B2B i B2C, którzy chcą zwiększyć efektywność.</li><li>• Osoby odpowiedzialne za utrzymanie i rozwój relacji z kluczowymi klientami.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	4
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	10-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<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 podniesienie kompetencji doświadczonych sprzedawców i doradców w zakresie zaawansowanych technik sprzedaży, negocjacji i utrzymywania kluczowych klientów. Uczestnicy nauczą się prowadzić procesy

sprzedażowe strategicznie, długoterminowo i odpowiedzialnie, uwzględniając aspekty środowiskowe i społeczne.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"><li>• Zna zaawansowane strategie sprzedaży i negocjacji.</li><li>• Rozumie proces utrzymania kluczowych klientów.</li><li>• Zna zasady odpowiedzialnego biznesu i ich zastosowanie w sprzedaży.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Uczestnik opracowuje strategię utrzymania kluczowego klienta na 12 miesięcy.</li><li>• W trakcie symulacji negocjacji osiąga wynik korzystny dla obu stron.</li><li>• Potrafi wskazać minimum 3 sposoby wdrożenia zielonych kompetencji w proces sprzedaży.</li></ul> <hr/> <p>-</p>	Prezentacja
		Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

## 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. **Moduł 1 (2h)** – Zielone kompetencje w sprzedaży strategicznej: odpowiedzialność, etyka, zrównoważony rozwój.
2. **Moduł 2 (2h)** – Zaawansowany proces sprzedaży: od lejka sprzedażowego do lojalnego klienta.
3. **Moduł 3 (2h)** – Psychologia decyzji zakupowych – jak podejmują je klienci biznesowi i indywidualni.
4. **Moduł 4 (2h)** – Perswazja i storytelling – etyczne sposoby wywierania wpływu.

#### Dzień 2

5. **Moduł 5 (2h)** – Negocjacje na poziomie mistrzowskim – strategie win-win w praktyce.
6. **Moduł 6 (2h)** – Utrzymanie kluczowych klientów – indywidualne strategie współpracy.
7. **Moduł 7 (2h)** – Analiza danych sprzedażowych i planowanie strategiczne.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

## 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	4 428,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

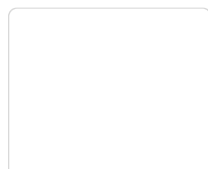


1 z 2

### Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.

współautor książek Moc Słów, Pasja, Szansa, a także w przygotowaniu czwartej publikacji. „Sprzedawaj” Vi-ce Mistrz Polski w Przemawianiu Publicznym Toastmasters EFEKT 2025



2 z 2

### Wojciech Lada



Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selena Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników: notatnik, długopis,

### Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

## Adres

ul. 3 Maja 31/2  
42-400 Zawiercie  
woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Andrzej Dąbkowski**

**E-mail** pw-pionier@wp.pl

**Telefon** (+48) 798 779 116