

SANDLER™

**Klinika Innowacyjnej Sprzedaży Sandlera
wg metodyki SANDLER SELLING
SYSTEM®**

Numer usługi 2026/05/22/26255/3579843

12 238,50 PLN brutto
9 950,00 PLN netto
218,54 PLN brutto/h
177,68 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 303 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 56:00 h

📅 08.09.2026 do 19.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

- ▶ handlowców, doradców klienta i specjalistów sprzedaży rozwijających kompetencje prowadzenia rozmów sprzedażowych,
- ▶ osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów, rozwój relacji handlowych oraz domykanie sprzedaży,
- ▶ przedsiębiorców i właścicieli firm aktywnie uczestniczących w procesie sprzedaży,

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

15

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzmocnienie kompetencji sprzedażowych oraz zapoznanie i wdrożenie uczestników w innowacyjny model Sandler Selling System. Proces szkoleniowy umożliwi poznanie najważniejszych założeń modelu, przećwiczenie technik budowania relacji, zadawania pytań, kontraktowania, prezentowania rozwiązań, zamykania sprzedaży, czy wywierania wpływu oraz nabycie kompetencji społecznych jak aktywne słuchanie, umiejętność "dostrojenia się", budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozumie zasady Systemu Sprzedaży Sandlera i założenia narzędzia diagnostycznego Extended DISC.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - rozpoznaje standardowy proces sprzedaży, a także jest świadomy najważniejszych pułapek i zagrożeń relacji handlowej; - rozróżnia psychologiczne gry klientów w procesie współpracy; - rozumie podstawowe założenia Sandler Selling System; - przechodzi badanie typologii osobowości w oparciu o Extended DISC; - definiuje kim jest jego klient w kontekście rozpoznania jego typu osobowości, czyli naturalnego sposobu zachowań; - wymienia elementy komunikacji z innymi, aby zbudować możliwie najlepszą relację z klientem, czyli tzw. sztukę dostrojenia. 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik opanowuje techniki budowania relacji z klientami</p>	<ul style="list-style-type: none"> - definiuje elementy budowania innowacyjnej relacji z ludźmi w oparciu o techniki parafrazy, dowartościowania, czy odwartościowania; - charakteryzuje prawdziwe intencje rozmówcy z wykorzystaniem klaryfikacji i parafrazy kierunkowej; - wywiera umiejętnie wpływ na innych bazując na koncepcji dowodu społecznego, czyli tzw. „Historii z drugiej ręki”; - umiejętnie pracuje z obiekcjami i świadomie oraz spokojnie rozmawia o wątpliwościach klienta. 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik umie zadawać pytania w odpowiednim kierunku i we właściwym celu, aby utrzymywać kontrolę nad spotkaniem z klientem</p> <p>Uczestnik wie jak wywierać wpływ na klienta, aby ten otwierał się na jego argumentację i stosował się do ustaleń odnoszących się do przebiegu spotkania</p>	<ul style="list-style-type: none"> - opanował sztukę wprowadzania trudnych tematów do rozmowy z klientem w oparciu o tzw. „Technikę Wprost”; - wie jak bronić się przed darmowym konsultingiem i zna taktyki zadawania pytań, a także związane z nimi trzy kierunki odwracania; - zachowuje kontrolę nad przebiegiem spotkania i panować nad kolejnością omawiania tematów; - opanował sztukę zmiany przekonania rozmówcy tzw. „Strategię Negatywnego Odwracania” - zna „Prawo do NIE” - wskazuje zasady zarządza procesami zakupu oraz sprzedaży poprzez kontraktowanie ustaleń z klientami i zabezpieczanie uzgodnień. 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozumie ideę bólu jako najsilniejszego motywatora przy zakupie i umie do niego nawiązać w przemyślany sposób</p> <p>Uczestnik opanowuje techniki służące do weryfikacji budżetu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - zna koncepcję trój etapowego procesu kwalifikacji prospekta - opanował pojęcia "ból" w sprzedaży i najważniejsze motywacje ludzi do zakupu - Uczestnik zna etapy przeprowadzania rozmowy przez tzw. "Lejek bólu" - umie zweryfikować gotowość rozmówcy do podjęcia decyzji o rozwiązaniu problemu, z jakim się boryka; - zna i potrafi korzystać z technik zadawania pytań o jego budżet lub oczekiwania finansowe przy zakupie lub sprzedaży nieruchomości; - wie jak sprawdzać wiarygodność deklaracji swojego rozmówcy; - opanował kluczowe zasady tzw. „Mini-negocjacji”. 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik rozumie jak wygląda proces decyzyjny Klienta</p>	<ul style="list-style-type: none"> - umie weryfikować proces decyzyjny Klienta - potrafi wywierać wpływ na rozmówcę m.in. poprzez odpowiednie zadawania pytań; - wie jak i kiedy podjąć decyzję o pełnej kwalifikacji rozmówcy i zdecydować, czy ten zostaje jego klientem, czy też współpraca nie ma sensu; 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik umie prezentować w odniesieniu do potrzeb oraz bólu klienta, a także zamykać sprzedaż</p>	<ul style="list-style-type: none"> - zna elementy sprzedaży przy pomocy „ból”; - rozpoznaje emocjonalną decyzję klienta od razu po prezentacji; - wymienia wszystkie techniki konieczne do rozmowy o obiekcie klienta, a także potrafi zabezpieczyć jego decyzję o zakupie lub nawiązaniu współpracy; - analizuje własny wizerunek w oparciu o tzw. „30-sekundową bolesną reklamę”. 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

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

Program usługi to w praktyce czteromiesięczny trening sprzedażowy, ułożony w proces, w którym pomiędzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Przez cały proces uczestnikom towarzyszyć będzie aplikacja Improver, która nie pozwoli zapomnieć o poruszanych zagadnieniach podczas sesji szkoleniowej. Będzie też wymuszać aktywności, które pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Program oparty jest na modelu „Sandler Selling System” (wdrażanych wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie)

RAMOWY PROGRAM USŁUGI:

Złamschematbudowaniarelacji

- Jak zmieniły się "reguły gry" na rynku doradczym i dlaczego stare podejście już nie sprawdza się tak skutecznie?
- "Odczarowanie" sprzedaży - czym jest sprzedaż dziś oraz czy sprzedawać może każdy?
- Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System.
- Dlaczego klienci obawiają się kontaktu z osobami, które chcą sprzedawać - optyka drugiej strony
- Jak budować zaufanie w relacji z klientem, zarówno na etapie sprzedaży, jak i podczas prowadzenia projektu
- Jak tworzyć szczerze i partnerskie relacje z klientem, pozbawione sztuczności, blichtru i "pustych" wzajemnych zobowiązań stron.
- Przestrzeń do powiedzenia "nie" - na ile pomaga w budowaniu wizerunku doradcy "premium"?

Kontraktowanie "up-front"

- Zarządzanie procesem rozmowy z klientem (na każdym etapie kontaktu).
- Ustalanie celu, agendy i wyniku każdego spotkania (lub rozmowy telefonicznej).
- Jak unikać pułapki bezpłatnego consultingu i przepalania czasu na procesy sprzedażowe z góry skazane na porażkę?

Ból, budżet, decyzja, kwalifikacja klienta

- Wprowadzenie do pojęcia "ból" i motywacji do zakupu.
- Wzmacnianie motywacji do zakupu (praca z "bólami").
- Lejek Bólu – strategia pytań. Jak umiejętnie zadawać pytania?
- Budowa przewagi w oparciu o eksperckie pytania.
- Weryfikacja gotowości klienta do podpisania umowy (budżet).

- Weryfikacja procesu decyzyjnego.
- Usprawnianie procesu decyzyjnego u klienta.
- Po czym poznać potencjał? Dlaczego umiejętna kwalifikacja klientów jest tak ważna?

Prezentacja

- Praca w modelu "najpierw pytaj, potem prezentuj".
- Jak prezentować, by porwać publikę?
- O mowie sprawczej słów kilka.
- Jak doprowadzić podczas rozmowy/prezentacji do dwóch słynnych Sandlerowych efektów na spotkaniu?

METODOLOGIA

Program oparty o metodykę Sandlera to nie jednorazowe szkolenie, nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, ale kompleksowy system (proces) edukacyjny, którego rezultatem jest trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta (tzw. kulturze sprzedażowej).

Dzięki rozłożeniu całego procesu w czasie, zróżnicowanej metodologii, stałemu monitoringowi i permanentnemu wsparciu merytorycznemu, „nowa” wiedza sprzedażowa jest przez uczestników lepiej przyswajana i szybciej staje się częścią ich repertuaru zachowań.

Filozofia programów **SANDLER SELLING SYSTEM** opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów sprzedaży, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu. System Sandlera poddaje w wątpliwość dotychczasowe rozważania na temat:

- Co i jak powinien w rzeczywistości kontrolować sprzedawca w rozmowie z klientem?
- Jakie są etapy i zadania w kontakcie handlowym?
- Jakich technik i metod budowania relacji z klientem powinien używać handlowiec, a z czego powinien zrezygnować?
- Jak powinien postrzegać rolę swoją i klienta w relacji handlowej?
- Jak zbuduje osobisty komfort pracy?

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych. Przerwy (60 min/sesję) są wliczone do czasu szkolenia. Planowane godziny przerw: 10.30-10.45, 13.00-13.30, 15.30-15.45.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System	Zajęcia	Hanna Adamska	08-09-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 22 -	Przerwa	-	08-09-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 22 Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System cd	Zajęcia	Hanna Adamska	08-09-2026	14:00	17:00	03:00
4 z 22 Budowanie motywacji do zakupu	Zajęcia	Hanna Adamska	09-09-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 22 -	Przerwa	-	09-09-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 22 Budowanie motywacji do zakupu	Zajęcia	Hanna Adamska	09-09-2026	14:00	17:00	03:00
7 z 22 Strategia negatywnego odwracania	Zajęcia	Hanna Adamska	29-09-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 22 -	Przerwa	-	29-09-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 22 Strategia negatywnego odwracania cd	Zajęcia	Hanna Adamska	29-09-2026	14:00	17:00	03:00
10 z 22 Budowanie innowacyjnej relacji	Zajęcia	Hanna Adamska	30-09-2026	09:00	13:00	04:00
11 z 22 -	Przerwa	-	30-09-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 22 Budowanie innowacyjnej relacji	Zajęcia	Hanna Adamska	30-09-2026	14:00	17:00	03:00
13 z 22 Badanie gotowości do zakupu - Rozmowa o budżecie	Zajęcia	Hanna Adamska	19-10-2026	09:00	13:00	04:00
14 z 22 -	Przerwa	-	19-10-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 22 Badanie gotowości do zakupu - Mapowanie procesu decyzyjnego	Zajęcia	Hanna Adamska	19-10-2026	14:00	17:00	03:00
16 z 22 Sztuka prezentacji	Zajęcia	Hanna Adamska	20-10-2026	09:00	13:00	04:00
17 z 22 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:00	14:00	01:00
18 z 22 Zamykanie sprzedaży	Zajęcia	Hanna Adamska	20-10-2026	14:00	17:00	03:00
19 z 22 Rozmowa telefoniczna	Zajęcia	Hanna Adamska	19-11-2026	09:00	13:00	04:00
20 z 22 -	Przerwa	-	19-11-2026	13:00	14:00	01:00
21 z 22 Warsztaty treningowe	Zajęcia	Hanna Adamska	19-11-2026	14:00	16:00	02:00
22 z 22 -	Walidacja	-	19-11-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	56:00
w tym suma godzin zajęć	48:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	07:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	65:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70%, możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT, pod warunkiem spełnienia pozostałych wymogów, o których mowa w § 3 ust. 1 pkt 14

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 238,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,68 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	56:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Hanna Adamska

Trener biznesu, psycholog, psychoonkolog. Projekty biznesowe i szkoleniowe realizuje od 13 lat. W swojej pracy stawia na efekt. Bardzo ważne jest dla niej, by uczestnicy otrzymali konkretne narzędzia i metody do wykorzystania w swojej pracy. "Fajne szkolenie" to trochę za mało. Ma być konkretnie i efektywnie. Prowadzi również indywidualne sesje coachingowe. Specjalizuje się w branży motoryzacyjnej i tematyce związanej ze sprzedażą i obsługą klienta (opartą na budowaniu obustronnie korzystnych relacji), zarządzaniem i kreatywnością. W szkoleniach wykorzystuje metodykę uczenia dorosłych, techniki kreatywne oraz podążanie za uczestnikami. Na sali najbardziej ceni sobie możliwość wymiany doświadczeń, wiedzy oraz indywidualizm uczestników. Uwielbia prowadzić całościowe projekty szkoleniowe przyglądając się zmianom i ich efektom wśród uczestników i organizacji.

Obszary eksperckie: sprzedaż; obsługa klienta; budowanie relacji; kreatywne rozwiązywanie problemów; wypalenie zawodowe i radzenie sobie ze stresem

Wykształcenie Wyższe (psychologia)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).
- Dostęp do aplikacji mobilnej IMPROVER

Informacje dodatkowe

Koszty szkolenia finansowane w całości lub co najmniej w 70% ze środków publicznych są zwolnione z VAT (ustawa o podatku od towarów i usług, ustawa o finansach publicznych)

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018