



"FORECAST
CONSULTING"

SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

60 ocen

Sztuka efektywnej sprzedaży-szkolenie.

Numer usługi 2026/05/26/37822/3586936

📍 Łódź

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 07:00 h

📅 22.09.2026 do 22.09.2026

984,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

140,57 PLN brutto/h

114,29 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• Pracownicy działów sprzedaży; • Pracownicy działów obsługi klienta; • Menedżerowie i liderzy zespołów; • Specjaliści zajmujący się marketingiem; • Osoby zarządzające własnymi biznesami, które chcą zwiększyć swoje umiejętności sprzedażowe.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	18-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności sprzedażowych uczestników, w tym poprawa skuteczności w pozyskiwaniu klientów, budowaniu długotrwałych relacji, negocjacjach oraz finalizowaniu transakcji. W trakcie szkolenia przeprowadzone zostaną warsztaty praktyczne, prezentacje teoretyczne, dyskusje grupowe oraz konsultacje indywidualne, które pomogą osiągnąć lepsze wyniki sprzedażowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik zna etapy procesu sprzedaży oraz techniki skutecznej argumentacji i radzenia sobie z obiekcjami klienta. Posiada wiedzę na temat psychologii klienta i zasad budowania relacji sprzedażowych opartych na zaufaniu.	1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupę docelową oraz zdefiniowano jego zakres.	Test teoretyczny
		Test teoretyczny
		Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik potrafi prowadzić rozmowę sprzedażową w sposób perswazyjny, dopasowując komunikację do potrzeb klienta. Potrafi skutecznie identyfikować potrzeby klienta oraz prezentować ofertę w sposób zwiększający szanse na finalizację sprzedaży.	2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Wstęp i cele szkolenia;
2. Definicje i znaczenie sprzedaży;
3. Motywacje i potrzeby klientów;
4. Etapy procesu sprzedaży (przygotowanie, prezentacja, negocjacje, zamknięcie, obsługa posprzedażowa)
5. Techniki sprzedaży;

- 6. Metody pozyskiwania potencjalnych klientów;
- 7. Przygotowanie efektywnej prezentacji sprzedażowej;
- 8. Komunikacja w sprzedaży;
- 9. Negocjacje i zamknięcie sprzedaży;
- 10. Zarządzanie czasem i priorytetami w sprzedaży;
- 11. Podsumowanie szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Sztuka efektywnej sprzedaży	Zajęcia	Maciej Rzepkowski	22-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 8 -	Przerwa	-	22-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 8 Sztuka efektywnej sprzedaży	Zajęcia	Maciej Rzepkowski	22-09-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 8 -	Przerwa	-	22-09-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 8 Sztuka efektywnej sprzedaży	Zajęcia	Maciej Rzepkowski	22-09-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 8 -	Przerwa	-	22-09-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 8 Sztuka efektywnej sprzedaży	Zajęcia	Maciej Rzepkowski	22-09-2026	14:30	15:45	01:15
8 z 8 -	Walidacja	-	22-09-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	07:00
w tym suma godzin zajęć	05:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	08:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

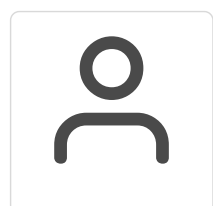
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	984,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	114,29 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	07:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Rzepkowski

Maciej Rzepkowski
Trener Biznesu, Coach, Konsultant, Wykładowca.

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego i Wyższej Szkoły Administracji

Publicznej w Łodzi. Absolwent Studiów Podyplomowych w CSP WSiIZ w Rzeszowie (Coaching), Studiów Podyplomowych w WSKZ we Wrocławiu (Psychologia Kliniczna i Psychoterapia) oraz Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej w Bielsku-Białej. Certyfikowany trener (Szkoła Trenerów Brian Tracy International), certyfikowany coach ICI (The International Association of Coaching Institutes) oraz certyfikowany diagnosta inteligencji emocjonalnej (EI Expert Emotional Resources).

Praktyk sprzedaży i zarządzania z ponad 30 letnim doświadczeniem zawodowym, z czego niemal 20 ostatnich lat to praca rozwojowa z ludźmi i zespołami. Bierze czynny udział w projektach szkoleniowych i doradczych dla firm o różnorodnej strukturze i wielkości. Budował od podstaw i szkolił między innymi dział sprzedaży, obsługi klienta i telemarketingu. Pracuje na co dzień z zarządami firm, liderami i zespołami handlowymi, prowadzi warsztaty rozwojowe i strategiczne oraz indywidualne sesje coachingowe dla managerów.

W liczbach to ponad 800 godzin praktyki coachingowej i mentoringowej, ponad 9000 godzin pracy szkoleniowo-warsztatowej, 2500 godzin pracy konsultingowej (doradczej) i kilka lat spędzonych na pracy dydaktycznej ze studentami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- podstawowy pakiet materiałów szkoleniowych (notatnik, długopis, teczka),
- wybrane materiały udostępnione w formie drukowanej/elektronicznej,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

1. **Zgłoszenie udziału:** za pośrednictwem BUR lub przesłanie zgłoszenia drogą mailową: szkolenia@forecast.com.pl - we wskazanych terminach rekrutacji.
2. **Umiejętność podstawowej** obsługi komputera.
3. **Wniesienie opłaty** za udział w szkoleniu na minimum 3 dni robocze przed jego rozpoczęciem.
4. **Aktywne uczestnictwo i otwartość** które zawsze wzmacniają efekty udziału w usługach szkoleniowych!

Zapraszamy!

Informacje dodatkowe

Warunkiem uruchomienia szkolenia jest udział min. 6 osób (wniesiona opłata).

Usługa oferowana jako otwarta, ale może być również zrealizowana w formie zamkniętej u klienta - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu dla uczestników, zakwaterowania i wyżywienia trenera.

W przypadku usług dofinansowanych cena nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową.

Czas trwania prezentowany jest **w godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy**.

Pytania prosimy wysłać na adres: szkolenia@forecast.com.pl

Informacje można uzyskać również pod numerami telefonu: **533 180 588**

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/807

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Łódź, ul. Wróblewskiego 18.

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurka i krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną oraz rzutnik. W oknach zamontowano rolety nieprzepuszczające światła, co znacznie ułatwia prezentację materiałów multimedialnych. Sala jest klimatyzowana. W budynku są windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



AGNIESZKA PAWŁOWSKA

E-mail szkolenia@forecast.com.pl

Telefon (+48) 533 180 588