



CETUS
CONSULTING
JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

92 oceny

Akademia Sprzedaży Sandlera wg metody Sandler Selling System® - szkolenie dla branży elektrotechnicznej

Numer usługi 2026/05/28/120698/3593760

📍 Gdańsk
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 48:00 h
📅 22.09.2026 do 21.10.2026

7 500,00 PLN brutto
7 500,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	handlowcy, menedżerowie sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-09-2026
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
Złamanie schematu budowania relacji	- poziom wykorzystania alternatywnego modelu działania, który odczaruje sprzedaż i pokaże jej nowe oblicze; - zastosowanie niestandardowych technik budowania relacji z klientem pozwalających odróżnić się od „klasycznych” sprzedawców; - unikanie pułapki „bezpłatnego” consultingu i przepalania czasu na rozmowy „z góry” skazane na porażkę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zarządzanie procesem sprzedaży w oparciu o innowacyjny model Sandler Selling System	- zarządzanie rozmową z klientem i wiedzą dlaczego „kto pyta, ten rządzi”; - zarządzanie emocjami klienta; - wywieranie wpływu na decyzje klienta w „nieinwazyjny” sposób; - prowadzenie rozmowy z klientem tak, aby dotrzeć do jego najważniejszych wyzwań i pomóc mu znaleźć rozwiązanie; - prowadzenie działań prospectingowych korzystając m.in. z mediów społecznościowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Nabycie kompetencji społecznych	- aktywne słuchanie; - "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji; - budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Program usługi to w praktyce dwumiesięczny trening sprzedażowy, ułożony w proces, w którym pomiędzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe 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:

Dzień 1 - FILOZOFIA SPRZEDAŻY SANDLERA. BUDOWANIE ASERTYWNYCH RELACJI.

- Analiza standardowych zachowań klientów w procesie sprzedaży.
- Filary systemu Sandlera. Filozofia modelu Sandler Selling System. Strategia WIN-WIN.
- Triada relacyjna – baza do budowania partnerskich relacji handlowych.
- Podstawowe taktyki budowania asertywnych relacji.
- Strategia Negatywnego Odwracania – jak być postrzeganym jako doradca, a nie sprzedawca.

Dzień 2 - KONTRAKTOWANIE DZIAŁAŃ. POZYSKIWANIE INFORMACJI O SYTUACJI KLIENTÓW.

- Zarządzanie procesem sprzedaży – kontraktowanie działań handlowych.
- Zabezpieczanie ustaleń dokonywanych z klientami.
- Taktyka odwracania – metody pozyskiwania informacji.
- Radzenie sobie z najtrudniejszymi obiekcjami klientów.
- Proces oceny potencjału zakupowego – dochodzenie do ukrytych problemów klienta i ich konsekwencji (technika lejka bólu).

Dzień 3 - WARTOŚCI W OFERCIE HANDLOWEJ A BÓLE KLIENTA.

- Arkusz Bóle v. Wartości – wartości, które sprzedajemy w kontekście bólów klienta, umiejętność wykorzystania mocnych stron i przewag konkurencyjnych.
- Budowanie scenariuszy rozmów bólowych – formularz narzędzi handlowca.
- Ćwiczenia i scenki związane z rozmową bólową.
- 30-sekundowa bolesna reklama – baza do budowania sieci kontaktów.

Dzień 4 - ROZMOWA O BUDŻECIE ZAKUPOWYM I SPOSOBACH PODEJMOWANIA DECYZJI.

- Rozpoznawanie i budowanie relacji z „trudnymi klientami”.
- Techniki relacyjne - WPROST – wprowadzanie do rozmów handlowych trudnych tematów.
- Rozmowa o budżecie i zasobach potrzebnych do podjęcia współpracy.
- Badanie procesów podejmowania decyzji zakupowych u klienta.
- Optymalizacja procesu decyzyjnego.
- Ćwiczenia całościowych rozmów kwalifikacyjnych.

Dzień 5 - SPRZEDAŻOWE DZIAŁANIA ZDALNE. PREZENTOWANIE ROZWIĄZAŃ.

- Elementy techniczne i relacyjne ważne przy zdalnych kontaktach z klientami.
- Budowanie własnego sposobu telefonicznych rozmów handlowych.
- Ćwiczenia dotyczące zimnych rozmów telefonicznych i zimnych wizyt.
- Sposób prezentowania rozwiązania – reakcja na odkryte problemy klienta.
- Skuteczna prezentacja proponowanych rozwiązań – ćwiczenia z werbalnego przedstawiania rozwiązania na forum, z elementami wystąpień publicznych.

Dzień 6 - ZAMYKANIE SPRZEDAŻY.

- Całościowe rozmowy handlowe dotyczące oceny potencjału zakupowego klienta we wszystkich elementach.
- Zamykanie sprzedaży – technika termometru.
- Praca z obiekcjami klienta.
- Algorytm działań handlowca przy pokonywaniu obiekcji.
- Sposoby asertywnego odmawiania.

METODOLOGIA

Program oparty o metodę 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?

Warunki organizacyjne:

Szkolenie odbywa się na sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem. Każdy z uczestników ma do dyspozycji własne biurko z zestawem piśmienniczym i dedykowanymi materiałami dydaktycznymi.

Walidacja:

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy przystępują do testu teoretycznego, który składa się z pytań związanych z tematyką szkolenia. W teście będą zawarte pytania jedno i wielokrotnego wyboru weryfikujące wiedzę uczestników. Test będzie przeprowadzony na platformie online, z wynikiem wygenerowanym automatycznie.

Realizacja usługi:

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych, z przerwami wliczającymi się do czasu trwania usługi rozwojowej.

Na zajęcia praktyczne przewidzianych jest 36 h, na zajęcia teoretyczne 12 h.

Weryfikacja postępów:

Szkolenie ma formę interaktywną, z licznymi zadaniami praktycznymi. Pomiedzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 55

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 55 Filozofia sprzedaży sandlera. Budowanie asertywnych relacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	22-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 55 -	Przerwa	-	22-09-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 55 Filozofia sprzedaży sandlera. Budowanie asertywnych relacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	22-09-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 55 -	Przerwa	-	22-09-2026	12:00	12:15	00:15
5 z 55 Filozofia sprzedaży sandlera. Budowanie asertywnych relacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	22-09-2026	12:15	13:30	01:15
6 z 55 -	Przerwa	-	22-09-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 55 Filozofia sprzedaży sandlera. Budowanie asertywnych relacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	22-09-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 55 -	Przerwa	-	22-09-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 55 Filozofia sprzedaży sandlera. Budowanie asertywnych relacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	22-09-2026	15:45	17:00	01:15
10 z 55 Kontraktowanie działań. Pozyskiwanie informacji o sytuacji klientów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	23-09-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 55 -	Przerwa	-	23-09-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 55 Kontraktowanie działań. Pozyskiwanie informacji o sytuacji klientów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	23-09-2026	10:45	12:00	01:15
13 z 55 -	Przerwa	-	23-09-2026	12:00	12:15	00:15
14 z 55 Kontraktowanie działań. Pozyskiwanie informacji o sytuacji klientów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	23-09-2026	12:15	13:30	01:15
15 z 55 -	Przerwa	-	23-09-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 55 Kontraktowanie działań. Pozyskiwanie informacji o sytuacji klientów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	23-09-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 55 -	Przerwa	-	23-09-2026	15:30	15:45	00:15
18 z 55 Kontraktowanie działań. Pozyskiwanie informacji o sytuacji klientów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	23-09-2026	15:45	17:00	01:15
19 z 55 Wartości w ofercie handlowej a bóle klienta.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	06-10-2026	09:00	10:30	01:30
20 z 55 -	Przerwa	-	06-10-2026	10:30	10:45	00:15
21 z 55 Wartości w ofercie handlowej a bóle klienta.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	06-10-2026	10:45	12:00	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 55 -	Przerwa	-	06-10-2026	12:00	12:15	00:15
23 z 55 Wartości w ofercie handlowej a bóle klienta.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	06-10-2026	12:15	13:30	01:15
24 z 55 -	Przerwa	-	06-10-2026	13:30	14:00	00:30
25 z 55 Wartości w ofercie handlowej a bóle klienta.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	06-10-2026	14:00	15:30	01:30
26 z 55 -	Przerwa	-	06-10-2026	15:30	15:45	00:15
27 z 55 Wartości w ofercie handlowej a bóle klienta.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	06-10-2026	15:45	17:00	01:15
28 z 55 Rozmowa o budżecie zakupowym i sposobach podejmowani a decyzji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	07-10-2026	09:00	10:30	01:30
29 z 55 -	Przerwa	-	07-10-2026	10:30	10:45	00:15
30 z 55 Rozmowa o budżecie zakupowym i sposobach podejmowani a decyzji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	07-10-2026	10:45	12:00	01:15
31 z 55 -	Przerwa	-	07-10-2026	12:00	12:15	00:15
32 z 55 Rozmowa o budżecie zakupowym i sposobach podejmowani a decyzji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	07-10-2026	12:15	13:30	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 55 -	Przerwa	-	07-10-2026	13:30	14:00	00:30
34 z 55 Rozmowa o budżecie zakupowym i sposobach podejmowani a decyzji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	07-10-2026	14:00	15:30	01:30
35 z 55 -	Przerwa	-	07-10-2026	15:30	15:45	00:15
36 z 55 Rozmowa o budżecie zakupowym i sposobach podejmowani a decyzji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	07-10-2026	15:45	17:00	01:15
37 z 55 Sprzedażowe działania zdalne. Prezentowani e rozwiązań.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-10-2026	09:00	10:30	01:30
38 z 55 -	Przerwa	-	20-10-2026	10:30	10:45	00:15
39 z 55 Sprzedażowe działania zdalne. Prezentowani e rozwiązań.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-10-2026	10:45	12:00	01:15
40 z 55 -	Przerwa	-	20-10-2026	12:00	12:15	00:15
41 z 55 Sprzedażowe działania zdalne. Prezentowani e rozwiązań.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-10-2026	12:15	13:30	01:15
42 z 55 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
43 z 55 Sprzedażowe działania zdalne. Prezentowanie rozwiązań.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-10-2026	14:00	15:30	01:30
44 z 55 -	Przerwa	-	20-10-2026	15:30	15:45	00:15
45 z 55 Sprzedażowe działania zdalne. Prezentowanie rozwiązań.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	20-10-2026	15:45	17:00	01:15
46 z 55 Zamykanie sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	21-10-2026	09:00	10:30	01:30
47 z 55 -	Przerwa	-	21-10-2026	10:30	10:45	00:15
48 z 55 Zamykanie sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	21-10-2026	10:45	12:00	01:15
49 z 55 -	Przerwa	-	21-10-2026	12:00	12:15	00:15
50 z 55 Zamykanie sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	21-10-2026	12:15	13:30	01:15
51 z 55 -	Przerwa	-	21-10-2026	13:30	14:00	00:30
52 z 55 Zamykanie sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	21-10-2026	14:00	15:30	01:30
53 z 55 -	Przerwa	-	21-10-2026	15:30	15:45	00:15
54 z 55 Zamykanie sprzedaży.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	21-10-2026	15:45	16:30	00:45
55 z 55 -	Walidacja	Jacek Czarnowski	21-10-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	48:00
w tym suma godzin zajęć	40:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	07:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	54:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	48:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski

Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator. Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.
Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.
Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedaży. Przeszkolił ponad 1500 osób.
Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.
Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

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).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

Gdańsk
Gdańsk
woj. pomorskie

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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aneta Wieliczko

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682