



TRAINING GROUP
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

369 ocen

Szkolenie "Efektywna sprzedaż i negocjacje - profesjonalny handlowiec"

Numer usługi 2026/06/01/162229/3601960

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 13.11.2026 do 13.11.2026

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowanie jest dla osób pracujących na stanowiskach sprzedawca, handlowiec lub pracownik działu obsługi klienta i chcących poznać wiedzę z zakresu psychologii sprzedaży, zyskać kompetencje miękkie, takie jak komunikacja, negocjacje, finalizacja sprzedaży oraz poznać sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach w kontakcie z klientem. „Usługa również adresowana dla uczestników projektu Małopolski pociąg do kariery” oraz dla uczestników innych projektów. „Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”. <i>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój”.</i>
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-11-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i rozwijanie kluczowych kompetencji sprzedaży i negocjacji. W trakcie szkolenia uczestnicy poznają podstawowe zasady i sprawdzone techniki prowadzenia rozmów handlowych oraz zwiększą pewność siebie w obszarze negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje współczesne mechanizmy sprzedaży oraz uzasadnia znaczenie oczekiwań i potrzeb klientów w procesie sprzedaży.	- Identyfikuje kluczowe potrzeby i motywacje klientów. - Określa znaczenia zaufania, partnerstwa i kompetencji w relacjach sprzedażowych. - Analizuje rolę sprzedawcy w procesie partnerskiej sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje i organizuje efektywne procesy sprzedaży oparte na odpowiednim przygotowaniu, strukturze i komunikacji.	- Opisuje etapy procesu sprzedaży z uwzględnieniem prospectingu i finalizacji. - Opracowuje własny lejek sprzedażowy.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje i kontroluje zasady psychologii, komunikacji i budowania relacji w działaniach sprzedażowych.	- Stosuje techniki aktywnego słuchania, parafrazy i zadawania pytań. - Rozpoznaje czynniki wpływających na decyzje zakupowe. - Utrzymuje konstruktywną komunikację w trudnych sytuacjach handlowych.	Test teoretyczny
Uczestnik dopasowuje oraz monitoruje styl i język komunikacji do typu klienta i sytuacji sprzedażowej.	- Analizuje perspektywy i sytuacje klienta z wykorzystaniem mapy empatii. - Dostosowuje argumentację i język korzyści do odbiorcy. - Wykorzystuje narzędzia budujące porozumienie i zaufanie.	Test teoretyczny
Uczestnik realizuje proces sprzedaży, obsługuje obiekcje klientów oraz nadzoruje przebieg negocjacji i finalizację transakcji.	- Stosuje techniki negocjacyjne i przełamuje obiekcje. - Rozpoznaje sygnały gotowości zakupowej. - Dobiera sposoby zamknięcia sprzedaży do sytuacji klienta.	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

MODUŁ I

Nowa sprzedaż

- dzisiejszy klient - jego oczekiwania i potrzeby,
- sprzedaż oparta o zaufanie, partnerstwo, kompetencję,
- challenger - czyli kto?
- identyfikacja „bólu klienta”, dopasowanie i indywidualne podejście.

MODUŁ II

Proces sprzedaży

- etapy sprzedaży,
- prospecting, kontrakt, rola przygotowania,
- jak wygląda Twój lejek sprzedaży,
- elevator pitch.

MODUŁ III

Psychologia sprzedaży

- rola nastawienia,
- techniki wywierania wpływu,
- mental resilience, psychika sprzedawcy,
- motywacja mimo odmowy.

MODUŁ IV

Budowanie relacji

- budowanie partnerskich relacji, poszukiwanie rozwiązań,
- intencje w komunikacji,
- parafraza i odzwierciedlenie, pytania, klaryfikacje,
- techniki aktywnego słuchania, zbierania informacji.

MODUŁ V

Komunikacja transformująca

- techniki aktywnego słuchania,
- uzasadnienie propozycji – siła argumentacji,
- zmiana języka negatywnego na pozytywny,
- język korzyści.

MODUŁ VI

Zrozumienie klienta

- mapa empatii, analiza sytuacji klienta,
- przyjęcie perspektywy klienta i czynniki satysfakcji,
- zmiana perspektywy, szukanie porozumienia,
- dostosowanie kodu do danego typu klienta, dostrajanie.

MODUŁ VII

Negocjacje w sprzedaży

- podstawowe techniki negocjacyjne w sprzedaży
- rozpoznanie własnego stylu negocjacyjnego
- mózg w negocjacjach

MODUŁ VIII

Obiekcje w sprzedaży

- dlaczego bez obiekcji nie ma sprzedaży?
- zasady pracy z obiekcjami,
- najczęstsze obiekcje i techniki ich przełamywania,
- obiekcje a zmylenia.

MODUŁ IX

Finalizacja

- skuteczne techniki zamykania sprzedaży,
- metody łamania oporu przed zamknięciem,
- rozpoznawanie sygnałów i wykorzystanie gotowości zakupowej,
- sygnały werbalne i niewerbalne.

MODUŁ X

Standard obsługi klienta

- asertywna obsługa -radzenie sobie w trudnych sytuacjach,
- jak skutecznie wykorzystać konflikt?
- humor i optymizm, budowa właściwego nastawienia,
- efekt WOW w sprzedaży i obsłudze klienta.

MODUŁ XI

Case study

- analiza konkretnych sytuacji sprzedażowych,
- analiza trudnych sytuacji w obsłudze klienta,
- symulacja zamykania sprzedaży,
- analiza typowych błędów w kontakcie z klientem.

Walidacja przeprowadzana jest w postaci testu teoretycznego.

Szkolenie składa się głównie z części teoretycznej (20% praktyki).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Nowa sprzedaż, Proces sprzedaży (teoria+praktyka) rozmowa na żywo, udostępnienia ekranu, chat	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	13-11-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 9 Psychologia sprzedaży, Budowanie relacji (teoria+praktyka) rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	13-11-2026	09:00	10:15	01:15
3 z 9 -	Przerwa	-	13-11-2026	10:15	10:45	00:30
4 z 9 Zrozumienie klienta (teoria + praktyka) współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	13-11-2026	10:45	11:45	01:00
5 z 9 Negocjacje w sprzedaży, Obiekcje w sprzedaży (teoria+praktyka) ćwiczenia, chat, rozmowa na żywo	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	13-11-2026	11:45	12:45	01:00
6 z 9 -	Przerwa	-	13-11-2026	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 Finalizacja, Standard obsługi klienta (teoria+praktyka) ćwiczenia, rozmowa na żywo, udostępnienia ekranu	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	13-11-2026	13:15	14:15	01:00
8 z 9 Case study (teoria+praktyka) ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, udostępnianie ekranu	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	13-11-2026	14:15	15:45	01:30
9 z 9 -	Walidacja	-	13-11-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

90,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

90,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PIOTR NOWACZEK

Trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Posiada tytuł Master of Business Administration, ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie. Od 2019 roku właściciel firmy szkoleniowej- trener w zakresie kompetencji miękkich w tym ZZL. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń dla firm, instytucji oraz osób indywidualnych. W latach 2020/2021 prowadził zajęcia na studiach podyplomowych dla "Konsorcjum Naukowo Edukacyjnego" z zakresu organizacji, zarządzania oraz marketingowych przesłanek zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt w wersji elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Obowiązkiem uczestnika jest zapewnienie poniższych warunków technicznych:

- Komputer z mikrofonem, dostępem do Internetu
- Zalecany- dodatkowy monitor

Uczestnik ma obowiązek posiadania kamery oraz jej włącznie podczas trwania szkolenia.

*Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

*Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych

Informacje dodatkowe

"Zaakceptowano Regulamin dla instytucji szkoleniowych"

- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- „Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski Pociąg do Kariery” i "Małopolskie Bony Rozwojowe Plus"

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawa prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień - **PRAWDŁOWE ZWOLNIENIE Z VAT, ZAWARTE NA FAKTURZE.**

Warunki techniczne

Warunki techniczne: komputer lub smartfon z dostępem do internetu oraz kamerką.

platforma: Microsoft Teams

Minimalne wymagania sprzętowe:

1. **Komputer:** Wsparcie dla systemu operacyjnego Windows, macOS lub Linux. Możliwe jest również korzystanie z aplikacji mobilnej na urządzeniach z systemem Android lub iOS.
2. **Procesor:** W miarę możliwości procesor Intel Core i3 lub równoważny.
3. **Pamięć RAM:** Co najmniej 4 GB RAM.
4. **Karta graficzna:** Zintegrowana karta graficzna lub dedykowana karta graficzna dla lepszej jakości transmisji wideo.
5. **Dysk twardy:** Wolne miejsce na dysku twardym dla ewentualnego pobierania materiałów szkoleniowych.
6. **Kamera internetowa:** Wbudowana kamera internetowa lub zewnętrzna kamera USB w celu uczestnictwa w sesjach wideo.
7. **Mikrofon:** Wbudowany mikrofon lub zewnętrzny mikrofon USB dla udziału w rozmowach głosowych.

Minimalne wymagania łączeniowe:

1. **Szybkość łącza internetowego:** Stabilne połączenie internetowe z przepustowością wystarczającą do transmisji wideo i dźwięku. Zalecana prędkość to co najmniej 1 Mbps dla sesji wideo w jakości standardowej i 2 Mbps dla sesji wideo w jakości HD.
2. **Ping:** Niski czas odpowiedzi (ping), aby uniknąć opóźnień w transmisji dźwięku i obrazu.
3. **Technologia:** Preferowane jest połączenie kablowe (Ethernet) zamiast połączenia Wi-Fi dla większej stabilności.

Podstawą do rozliczenia usługi będzie wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Izabela Latała

E-mail factory.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 735 040 262