



Szkolenie "Techniki sprzedaży"

Numer usługi 2026/06/01/162229/3602149

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

TRAINING GROUP
Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5

341 ocen

🗂 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 14.08.2026 do 14.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla wszystkich osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności sprzedażowe , niezależnie od doświadczenia, branży i stanowiska. Szczególnie polecane dla osób, które chcą skuteczniej sprzedawać produkty, usługi, pomysły lub rozwiązania biznesowe.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	13-08-2026
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

Uczestnik nabędzie wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie skutecznej sprzedaży, budowania relacji z klientem, rozpoznawania potrzeb, prezentowania wartości oferty oraz stosowania technik finalizacji sprzedaży – z uwzględnieniem budowania wartości produktów jako aktywów firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje etapy procesu sprzedaży.	Wymienia etapy procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
	Dobiera właściwą kolejność etapów procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
	Wskazuje działania charakterystyczne dla każdego etapu sprzedaży.	Test teoretyczny
Analizuje potrzeby klienta.	Dobiera właściwe pytania służące rozpoznaniu potrzeb klienta.	Test teoretyczny
	Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klienta na podstawie opisu sytuacji.	Test teoretyczny
	Analizuje zebrane informacje w celu dopasowania oferty.	Test teoretyczny
Prezentuje ofertę z wykorzystaniem języka korzyści.	Przedstawia ofertę z wykorzystaniem języka korzyści.	Test teoretyczny
	Dopasowuje argumenty do potrzeb klienta.	Test teoretyczny
	Wskazuje wartość biznesową i użytkową oferowanego produktu lub usługi.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje rodzaj zgłoszonej obiekcji.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki pracy z obiekcjami klienta.	Dobiera odpowiednią technikę reagowania na obiekcje.
Uzasadnia wybór sposobu rozwiązania zgłoszonej obiekcji.		Test teoretyczny
Stosuje techniki finalizacji sprzedaży.	Dobiera odpowiednią technikę finalizacji sprzedaży.	Test teoretyczny
	Stosuje co najmniej dwie techniki zamknięcia sprzedaży.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje moment właściwy do zakończenia procesu sprzedaży.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje techniki perswazji w sprzedaży.	Dobiera odpowiednią technikę perswazji do sytuacji sprzedażowej.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje zasady wywierania wpływu w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
	Uzasadnia wybór zastosowanej techniki perswazji.	Test teoretyczny
Opracowuje scenariusz rozmowy sprzedażowej.	Opracowuje strukturę rozmowy sprzedażowej.	Test teoretyczny
	Uwzględnia etapy badania potrzeb oraz prezentacji oferty.	Test teoretyczny
	Planuje sposób finalizacji rozmowy sprzedażowej.	Test teoretyczny

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

Dzień 1

1. Aktywne słuchanie i badanie potrzeb klientów

- Zasady mówienia i słuchania w trakcie rozmowy handlowej

- Zadawanie pytań sondujących
- Model rozmowy handlowej
- Wzbudzanie potrzeb: zadawanie pytań sugerujących i znaczenie parafrazowania Metoda 5 kroków: Otwarcie • Rozbrojenie • Uzasadnienie • Szachujące pytanie • Szachujące zakończenie

2. Prezentacja oferty

- Zasady prezentacji w trakcie rozmowy handlowej
- Prezentacja w trakcie prelekcji
- Język korzyści i język zmysłów
- Model Cecha – Korzyść – Dowód - Przykład
- Style komunikacji perswazyjnej: Argumentacja jednostronna czy dwustronna, Argumenty emocjonalne czy racjonalne, Dane statystyczne czy jednostkowy przykład?

3. Prezentacja ceny i zarządzanie ustępstwami

- 3 zasady prezentowania ceny
- 12 zasad negocjacji cenowych: Mierz wysoko • Okazuj zaskoczenie z propozycji drugiej strony • Ustępuj z trudem i powoli • Żądaj czegoś w zamian • Ustępuj tam, gdzie niewiele Cię to kosztuje • Inne

4. Pierwsze wrażenie i zasady autoprezentacji

- Strategie przełamania lodów
- Zwiększanie wiarygodności
- Wzbudzanie sympatii: Technika współpracy, Wyrażanie zainteresowania, Technika podobieństwa,
- Stosowanie komplementów i przejawianie sympatii
- Mowa ciała i wygląd handlowca
- Zasady postępowania z klientami kluczowymi – elementy savoir vivre

Dzień 2

1. Nawiązywanie kontaktu telefonicznego z klientem

- Strategie otwarcia rozmowy telefonicznej i przełamania lodów
- Tworzenie przyjaznej atmosfery wzbudzanie ciekawości
- Podtrzymywanie uwagi i zaangażowania rozmówcy
- Wzory rozmów telefonicznych Zastosowanie CATI na rynku B2B

2. Przewycięzanie obiekcji klientów

- Jak radzić sobie z trudnymi partnerami?
- Procedura radzenia sobie z obiekcjami i sprzeciwem
- Siedem sposobów radzenia sobie z obiekcjami względem cech produktów oraz ceny
- Co zrobić kiedy porównują nas z konkurencją? Jak mówić o konkurencji?
- Informowanie klientów o słabych cechach produktu
- Radzenie sobie ze stresem

3. Wpływanie na decyzje innych

- Reguła wzajemności, Reguła zaangażowania, Reguła kontrastu
- Rozpoznawanie sygnałów niewerbalnych klienta m. in. według kryteriów: zainteresowanie, blef, agresja

4. Cztery sposoby finalizowania rozmów handlowych

5. Cztery profile temperamentu klientów: rozpoznawanie i zasady postępowania

Walidacja prowadzona jest w formie testu teoretycznego jednokrotnego wyboru składającego się z 15 pytań. Za każdą poprawną odpowiedź uczestnik otrzymuje 1 punkt. Maksymalna liczba punktów wynosi 15. Warunkiem zaliczenia walidacji jest uzyskanie minimum 12 punktów (80% poprawnych odpowiedzi).

Łączna liczba godzin części teoretycznej: 4 godziny.

Łączna liczba godzin części praktycznej: 2 godziny 45 minut.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Aktywne słuchanie i badanie potrzeb klientów (teoria) - rozmowa na żywo, dyskusja, testy	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	14-08-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 9 Prezentacja oferty (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, chat, ćwiczenia	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	14-08-2026	09:30	10:45	01:15
3 z 9 -	Przerwa	-	14-08-2026	10:45	11:15	00:30
4 z 9 Prezentacja ceny i zarządzanie ustępstwami, Pierwsze wrażenie i zasady autoprezentacji (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, testy, ćwiczenia	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	14-08-2026	11:15	12:15	01:00
5 z 9 Nawiązywanie kontaktu telefonicznego z klientem (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	14-08-2026	12:15	13:15	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 9 -	Przerwa	-	14-08-2026	13:15	13:45	00:30
7 z 9 Przewycięża nie obiekcji klientów, Wpływanie na decyzje innych (teoria + praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	14-08-2026	13:45	14:45	01:00
8 z 9 Cztery sposoby finalizowania rozmów handlowych, Cztery profile temperamentu klientów: rozpoznawanie i zasady postępowania (teoria) - rozmowa na żywo, dyskusja	Zajęcia	PIOTR NOWACZEK	14-08-2026	14:45	15:45	01:00
9 z 9 -	Walidacja	-	14-08-2026	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. W ciągu ostatnich pięciu lat przeprowadził 120 szkoleń obejmujących 960 godzin szkoleniowych z zakresu kompetencji miękkich, sprzedaży i zarządzania. Posiada ogromne doświadczenie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma skrypt szkoleniowy w formacie PDF.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie realizowane będzie za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams. Uczestnicy otrzymają link do spotkania od Organizatora szkolenia.

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.

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.

Po ukończeniu szkolenia i pozytywnym zaliczeniu walidacji uczestnik otrzymuje certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji.

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 stos

Warunki techniczne

Szkolenie zostanie przeprowadzone za pomocą platformy TEAMS.

Wymagania techniczne:

- Komputer / laptop ze stałym dostępem do Internetu (Szybkość pobierania/przesyłania: minimalna 2 Mb/s / 128 kb/s; zalecana 4 Mb/s / 512 kb/s)
- przeglądarka internetowa – zalecane: Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge
- słuchawki lub dobrej jakości głośniki
- mikrofon

Kontakt



Izabela Latała

E-mail factory.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 735 040 262