



Jak skutecznie zwiększyć sprzedaż – szkolenie

Numer usługi 2026/06/17/173263/3632529

2 091,00 PLN brutto
1 700,00 PLN netto
261,38 PLN brutto/h
212,50 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

OGRODOWIAK
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

78 ocen

📍 Borek Strzebiński
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 08:00 h
📅 11.08.2026 do 11.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- Przedstawiciele handlowych i handlowców** – osoby bezpośrednio odpowiedzialne za sprzedaż produktów lub usług.
- Kierowników sprzedaży i menedżerów zespołów handlowych** – osoby, które planują i nadzorują działania sprzedażowe zespołu.
- Właścicieli i osób prowadzących własną działalność gospodarczą** – którzy chcą zwiększyć sprzedaż swoich produktów lub usług.
- Pracowników działów marketingu i obsługi klienta** – którzy współpracują z działem sprzedaży i chcą podnieść efektywność komunikacji z klientem.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

03-08-2026

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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego planowania i realizacji skutecznych działań sprzedażowych ukierunkowanych na zwiększenie wyników sprzedaży w organizacji.

Uczestnik zostaje przygotowany do stosowania nowoczesnych technik analizy potrzeb klienta, budowania relacji, prowadzenia rozmów sprzedażowych oraz finalizacji transakcji w sposób zwiększający efektywność sprzedaży i satysfakcję klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje proces sprzedażowy	charakteryzuje etapy procesu sprzedażowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje potrzeby klienta biznesowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opracowuje strategię sprzedażową dostosowaną do klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje wyniki sprzedażowe	monitoruje wskaźniki sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje techniki zamykania sprzedaży	rozpoznaje sygnały gotowości klienta do zakupu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wybiera odpowiednią technikę zamknięcia transakcji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

"Jak skutecznie zwiększyć sprzedaż – szkolenie"

Szkolenie odbywać się będzie w 4 osobowych grupach, każdy z uczestników będzie miał samodzielne stanowisko komputerowe.

Czas trwania szkolenia:

8 godzin zegarowych, walidacja oraz przerwy wliczone są w koszt szkolenia na 6 godzin szkolenia przypadają 2 przerwy: 1 - 15 minutowa oraz jedna - 30 minutowa

Zakres tematyczny:

Dzień 1 - 13.11.2025 (szkolenie jednodniowe)

Moduł 1: Weryfikacja i budowa osoby klienta biznesowego (2h)

- Zajęcia teoretyczne (1h): Definicja osoby, metodologia tworzenia profili klientów B2B, analiza potrzeb i oczekiwań
- Zajęcia praktyczne (1h): Warsztat tworzenia osoby dla konkretnej branży, weryfikacja osoby

Moduł 2: Proces sprzedaży i planowanie działań (2h)

- Zajęcia teoretyczne (1,5h): Etapy procesu sprzedażowego, planowanie strategii sprzedażowej, identyfikacja potrzeb klienta
- Zajęcia praktyczne (0,5h): Opracowanie planu sprzedażowego dla konkretnego przypadku

Moduł 3: Studium przypadku i motywatory zakupowe (1h15minut)

- Zajęcia teoretyczne (1h): Psychologia zakupów B2B, identyfikacja motywatorów, proces decyzyjny klientów
- Zajęcia praktyczne (1h): Analiza rzeczywistych przypadków sprzedażowych, identyfikacja motywatorów

Moduł 4: Skuteczna komunikacja i techniki sprzedażowe (1h 15 minut)

- Zajęcia teoretyczne (1,5h): Techniki komunikacji z klientem, prezentacja oferty, radzenie sobie z obiekcjami, zamykanie sprzedaży
- Zajęcia praktyczne (0,5h): Symulacje rozmów sprzedażowych, ćwiczenia komunikacyjne

Moduł 5: Walidacja efektów uczenia się (0,5h)

Moduł 6: Zakończenie szkolenia (15 minut)

Forma walidacji:

Walidacja przeprowadzana jest w formie **testu teoretycznego**, którego celem jest sprawdzenie poziomu przyswojenia wiedzy oraz zrozumienia kluczowych zagadnień omówionych podczas szkolenia.

Struktura testu:

- Test składa się z **10 pytań**.
- Zawiera **pytania zamknięte** (jednokrotnego i wielokrotnego wyboru) oraz **pytania otwarte** wymagające krótkiej odpowiedzi lub analizy.
- Próg zaliczenia testu wynosi 70%.

Pytania obejmują zakres tematyczny wszystkich modułów szkolenia, w tym m.in.:

- Strategii marketingowej
- Narzędzi stosowanych w marketingu
- Analizy konkurencji

Organizacja walidacji:

- Test odbywa się **indywidualnie** przy stanowisku.
- Czas przeznaczony na rozwiązywanie testu wynosi **ok. 20–30 minut**.
- Po ukończeniu szkolenia Uczestnicy otrzymują Certyfikat uczestnictwa.

Warunkiem ukończenia szkolenia, jest obecność Uczestnika na szkoleniu w minimum 80%.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Radosław Ogrodowiak	11-08-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 8 Moduł 1: Weryfikacja i budowa persony klienta biznesowego	Zajęcia	Radosław Ogrodowiak	11-08-2026	09:15	11:15	02:00
3 z 8 -	Przerwa	-	11-08-2026	11:15	11:45	00:30
4 z 8 Moduł 2: Proces sprzedażowy i planowanie działań	Zajęcia	Radosław Ogrodowiak	11-08-2026	11:45	13:45	02:00
5 z 8 Moduł 3: Studium przypadku i motywatory zakupowe	Zajęcia	Radosław Ogrodowiak	11-08-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 8 -	Przerwa	-	11-08-2026	15:00	15:30	00:30
7 z 8 Moduł 4: Skuteczna komunikacja i techniki sprzedażowe	Zajęcia	Radosław Ogrodowiak	11-08-2026	15:30	16:15	00:45
8 z 8 -	Walidacja	-	11-08-2026	16:15	17:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:15
w tym suma godzin walidacji	00:45

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

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	2 091,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	261,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Ogrodowiak

Konsultant, coach, trener mentalny i przedsiębiorca z ponad 20-letnim doświadczeniem w biznesie. Prowadził projekty doradcze i rozwojowe dla zespołów sprzedażowych, właścicieli firm oraz kadry

menedżerskiej, koncentrując się na rozwijaniu kompetencji miękkich i efektywności osobistej.

W swojej pracy łączy doświadczenie praktyczne z różnych branż – od produkcji, przez usługi, po handel i e-commerce – wdrażając sprawdzone narzędzia również we własnych przedsięwzięciach biznesowych.

Posiada międzynarodowe i krajowe certyfikaty potwierdzające kompetencje w pracy rozwojowej:

- Certyfikowany Trener Structogram®,
- Master Coach NLP (certyfikacja międzynarodowa),
- Trener Mentalny Sportu i Biznesu (Akademia Trenerów Mentalnych JBB).

Specjalizuje się w pracy z osobami indywidualnymi oraz zespołami nad rozwojem potencjału, poprawą komunikacji i budowaniem skutecznych relacji w środowisku biznesowym. W pracy trenerskiej stawia na praktyczne zastosowanie wiedzy, celowość działań i indywidualne podejście do uczestnika.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów dydaktycznych w formacie PDF, które wspierają proces uczenia się, utrwalanie wiedzy oraz praktyczne zastosowanie umiejętności po szkoleniu. Materiały obejmują:

1. **Skrypt szkoleniowy** – omówienie wszystkich modułów szkolenia, w tym tworzenie persony klienta, proces sprzedażowy, psychologia zakupów B2B, planowanie działań sprzedażowych, techniki komunikacji i zamykania sprzedaży. Skrypt zawiera miejsce na notatki i ćwiczenia praktyczne.
2. **Arkusze robocze i ćwiczeniowe** – szablony do tworzenia persony klienta, planu sprzedażowego, analizy motywatorów zakupowych oraz symulacji rozmów sprzedażowych i case study.
3. **Prezentacja multimedialna** – wszystkie slajdy wykorzystywane podczas szkolenia, zawierające definicje, schematy procesów sprzedażowych oraz przykłady studiów przypadku.
4. **Materiały dodatkowe / poradniki praktyczne** – checklisty do przygotowania spotkania handlowego, radzenia sobie z obiekcjami i skutecznego zamykania sprzedaży oraz infografiki przedstawiające etapy procesu sprzedaży i motywatory zakupowe w B2B.

Informacje dodatkowe

W przypadku dofinansowania mniejszego niż 70% wartości netto szkolenia, Dostawca Usługi naliczy VAT do kwoty netto.

Usługa szkoleniowa zwolniona z VAT tylko w przypadku gdy dofinansowanie ze środków publicznych wynosi co najmniej 70%. Usługa szkoleniowa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie § 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 (Dz.U. z 2023 r. poz. 1784), jako usługa kształcenia zawodowego finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Warunkiem ukończenia szkolenia, jest obecność Uczestnika na szkoleniu w minimum 80%.

Adres

ul. Nowowiejska 1
57-160 Borek Strzeliński
woj. dolnośląskie

Kontakt



Karolina Mucha

E-mail biuro@heksogen.pl

Telefon (+48) 530 244 174