



Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

529 ocen

Sprzedaż Doradcza. Jak skutecznie prowadzić rozmowy handlowe?

Numer usługi 2026/08/18/10976/3752440

📍 Sopot

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 08.09.2026 do 09.09.2026

1 790,00 PLN brutto

1 790,00 PLN netto

127,86 PLN brutto/h

127,86 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	- właściciele firm, - przedsiębiorcy, - pracownicy działów sprzedaży, - pracownicy obsługi klienta, - przedstawiciele handlowi, - doradcy klienta, - opiekunowie klientów, - osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z klientami, - pracownicy prowadzący rozmowy i spotkania handlowe, - pracownicy chcący rozwijać kompetencje w zakresie sprzedaży doradczej.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	07-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Sprzedaż Doradcza. Jak skutecznie prowadzić rozmowy handlowe?" jest rozwój kompetencji w zakresie sprzedaży doradczej, budowania relacji z klientem, rozpoznawania jego potrzeb, prezentowania rozwiązań, skutecznego argumentowania i finalizowania rozmów handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie zasad i założeń sprzedaży doradczej oraz czynników wpływających na skuteczność rozmowy handlowej.	Charakteryzuje różnice pomiędzy sprzedażą doradczą a transakcyjną.	Test teoretyczny
	Definiuje kluczowe elementy budowania relacji i zaufania w procesie sprzedaży doradczej.	Test teoretyczny
Posługuje się umiejętnościami prowadzenia rozmowy handlowej zgodnie z zasadami sprzedaży doradczej.	Stosuje pytania służące rozpoznawaniu potrzeb, celów i problemów klienta oraz dobiera argumenty do jego potrzeb.	Test teoretyczny
	Prezentuje produkt lub rozwiązanie, stosuje techniki perswazyjne i reaguje na obiekcje klienta.	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

- będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach, scenki
- szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników
- szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych
- przerwy wliczają się w czas usługi
- usługa jest stacjonarna
- każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

12 godz. -zajęcia praktyczne

4 godz.-zajęcia teoretyczne

Program:

ZAKRES SZKOLENIA

1. Sprzedaż doradcza - Jak zwiększyć skuteczność rozmów handlowych:

- Wprowadzenie
- Filozofiasprzedaży doradczej
- Różnice pomiędzy sprzedażą doradczą a sprzedażą transakcyjną
- Kluczowe kompetencje w sprzedaży doradczej

2. Budowanie relacji i zaufania:

- Co wpływa na budowanie relacji
- Zaufanie jako podstawa sprzedaży doradczej
- Co mówić o firmie aby budować zaufanie
- Jakzbudzić wiarygodność w pierwszym kontakcie
- Techniki podnoszenia wiarygodności

3. Zdobywanie informacji w modelu sprzedaży doradczej:

- Co potrzebne jest klientowi?
- Jakie informacje warto pozyskać - definiowanie obszarów
- Umiejętność zadawania pytań
- Pytania o cele, problemy, możliwości, opcje
- Jak przygotować się do wizyty u klienta

4. Bank pytań:

- Wypracowanie pytań do stosowania na rozmowie z klientem
- Zdobywanie informacji w praktyce - scenki sprzedażowe

5. Sztuka prezentacji produktów i usług:

- Czym kieruję się klient w podejmowaniu decyzji
- Schematy decyzyjne klientów i sposoby ich wykorzystania do zakupu klientów
- Jak przedstawić produkty/rozwiązania aby wzbudzić zainteresowanie i zaufanie klientów
- Racjonalność czy emocje, co wpływa na decyzje klientów
- „Słowa miny”- czego nie mówić aby nie zrażać do nowych pomysłów
- Prezentacja rozwiązań - scenki sprzedażowe

6. Skuteczna argumentacja perswazyjna:

- Podstawowe źródła i symptomy oporu klientów
- Strach przed zmianą - czego boją się klienci?
- Pokonywanie obiekcji klientów
- Jak przekonywać klientów o silnej osobowości

7.Walidacja w postaci testu teoretycznego jednokrotnego wyboru

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Sprzedaż doradcza - Jak zwiększyć skuteczność rozmów handlowych	Zajęcia	Joseph Wera	08-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Budowanie relacji i zaufania	Zajęcia	Joseph Wera	08-09-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 14 Zdobywanie informacji w modelu sprzedaży doradczej	Zajęcia	Joseph Wera	08-09-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 14 Bank pytań	Zajęcia	Joseph Wera	08-09-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 14 Sztuka prezentacji produktów i usług cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	09-09-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	09-09-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 14 Sztuka prezentacji produktów i usług cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	09-09-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 14 -	Przerwa	-	09-09-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 14 Skuteczna argumentacja perswazyjna	Zajęcia	Joseph Wera	09-09-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 14 -	Przerwa	-	09-09-2026	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 14 -	Walidacja	-	09-09-2026	14:30	16:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	10:30
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 790,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	127,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	127,86 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joseph Wera

Trener trenerów, certyfikowany trener ACI, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, wykładowca MBA. Praktyk negocjacji, sprzedaży i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie. W swojej karierze zawodowej przeprowadził kilka tysięcy negocjacji na różnych poziomach biznesowych, zaczynając od umów o wartości kilku tysięcy, po wielomilionowe kontrakty z takimi firmami, jak Makro Cash&Carry, Auchan, Geant, Orlen.

Od lat wspiera polski biznes, szkoląc, doradzając lub negocjując w ich imieniu z dużymi korporacjami. Często wynajmowany przez klientów do poprowadzenia w ich imieniu „trudnych” negocjacji, jak i renegocjacji zawartych już umów, osiągając stuprocentową skuteczność.

Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów).

Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®.

Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia będzie miał zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzyma również teczkę z materiałami pomocniczymi, notatnikiem i długopisem. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Na zakończenie każdy uczestnik otrzyma certyfikat

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. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej te

Warunki uczestnictwa

Warunki organizacyjne:

Szkolenie jest skierowane do klientów indywidualnych i do firm

Do uczestnictwa w usłudze **Sprzedaż Doradcza. Jak skutecznie prowadzić rozmowy handlowe?** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Adres

ul. Aleja Niepodległości 606/610

81-875 Sopot

woj. pomorskie

Sala szkoleniowa GAUM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Makuch

E-mail j.makuch@gaum.pl

Telefon (+48) 664 494 281