



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

Szkolenie - "Mistrz sprzedaży: zaawansowane strategie budowania relacji i wyników w oparciu o wartości"

Numer usługi 2026/09/10/189012/3803009

📍 Zawiercie
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 16:00 h
📅 07.12.2026 do 08.12.2026

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• Doświadczeni sprzedawcy i doradcy klienta. • Liderzy zespołów sprzedażowych. • Handlowcy pracujący z klientem B2B i B2C, którzy chcą zwiększyć efektywność. • Osoby odpowiedzialne za utrzymanie i rozwój relacji z kluczowymi klientami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2026
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

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji doświadczonych sprzedawców i doradców w zakresie zaawansowanych technik sprzedaży, negocjacji i utrzymywania kluczowych klientów. Uczestnicy nauczą się prowadzić procesy sprzedażowe strategicznie, długoterminowo i odpowiedzialnie, uwzględniając aspekty środowiskowe i społeczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Zna zaawansowane strategie sprzedaży i negocjacji. • Rozumie proces utrzymania kluczowych klientów. • Zna zasady odpowiedzialnego biznesu i ich zastosowanie w sprzedaży.	• Uczestnik opracowuje strategię utrzymania kluczowego klienta na 12 miesięcy. • W trakcie symulacji negocjacji osiąga wynik korzystny dla obu stron. • Potrafi wskazać minimum 3 sposoby wdrożenia zielonych kompetencji w proces sprzedaży.	Prezentacja
		Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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

1. **Moduł 1 (2h)** – Zielone kompetencje w sprzedaży strategicznej: odpowiedzialność, etyka, zrównoważony rozwój.
2. **Moduł 2 (2h)** – Zaawansowany proces sprzedaży: od lejka sprzedażowego do lojalnego klienta.
3. **Moduł 3 (2h)** – Psychologia decyzji zakupowych – jak podejmują je klienci biznesowi i indywidualni.
4. **Moduł 4 (2h)** – Perswazja i storytelling – etyczne sposoby wywierania wpływu.

Dzień 2

5. **Moduł 5 (2h)** – Negocjacje na poziomie mistrzowskim – strategie win-win w praktyce.
6. **Moduł 6 (2h)** – Utrzymanie kluczowych klientów – indywidualne strategie współpracy.
7. **Moduł 7 (2h)** – Analiza danych sprzedażowych i planowanie strategiczne.
8. **Moduł 8 (2h)** – Symulacje i case study – praca na realnych przykładach uczestników.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Zielone kompetencje w sprzedaży strategicznej: odpowiedzialność, etyka, zrównowagony rozwój.	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	07-12-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	07-12-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Zaawansowany proces sprzedaży: od lejka sprzedażowego do lojalnego klienta.	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	07-12-2026	11:15	13:15	02:00
4 z 15 -	Przerwa	-	07-12-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 15 Psychologia decyzji zakupowych – jak podejmują je klienci biznesowi i indywidualni.	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	07-12-2026	13:45	15:45	02:00
6 z 15 -	Przerwa	-	07-12-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 15 Perswazja i storytelling – etyczne sposoby wywierania wpływu.	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	07-12-2026	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Negocjacje na poziomie mistrzowskim – strategię win-win w praktyce.	Zajęcia	Wojciech Lada	08-12-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	08-12-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Utrzymanie kluczowych klientów – indywidualne strategię współpracy.	Zajęcia	Wojciech Lada	08-12-2026	11:15	13:15	02:00
11 z 15 -	Przerwa	-	08-12-2026	13:15	13:45	00:30
12 z 15 Analiza danych sprzedażowych i planowanie strategiczne.	Zajęcia	Wojciech Lada	08-12-2026	13:45	14:45	01:00
13 z 15 -	Przerwa	-	08-12-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Symulacje i case study – praca na realnych przykładach uczestników.	Zajęcia	Wojciech Lada	08-12-2026	15:00	16:30	01:30
15 z 15 -	Walidacja	-	08-12-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

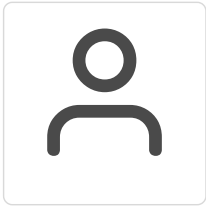
Wojciech Lada

Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selenia Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie

przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.



2 z 2

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.

współautor książek Moc Słów, Pasja, Szansa, a także w przygotowaniu czwartej publikacji. „Sprzedawaj” Vi-ce Mistrz Polski w Przemawianiu Publicznym Toastmasters EFEKT 2025

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników: notatnik, długopis,

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

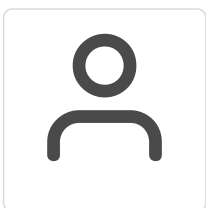
Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116