



Unlimited Joanna
Niczyporuk

★★★★★ 5,0 / 5

540 ocen

Sprzedaż bezpośrednia – szkolenie indywidualne z technik sprzedaży, pokonywania obiekcji, negocjacji ceny i finalizacji transakcji

Numer usługi 2026/10/01/7841/3851551

📍 Lublin

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 07:00 h

📅 11.11.2026 do 11.11.2026

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

214,29 PLN brutto/h

214,29 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie w formule indywidualnej (1 uczestnik) skierowane do obecnych i przyszłych przedstawicieli handlowych, managerów sprzedaży, sprzedawców i doradców klienta w salonach i punktach obsługi oraz właścicieli firm i przedsiębiorców, którzy samodzielnie pozyskują kontrakty. Szkolenie jest dla osób początkujących w handlu oraz dla doświadczonych sprzedawców, którzy chcą uporządkować wiedzę i poznać nowe techniki domykania sprzedaży. Formuła indywidualna pozwala dopasować ćwiczenia i scenki sprzedażowe do branży, oferty i realnych sytuacji zakupowych uczestnika. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	10-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży bezpośredniej w kontakcie z klientem, w tym do diagnozowania potrzeb klienta, prezentowania oferty językiem korzyści, reagowania na obiekcje i negocjowania ceny, finalizowania transakcji oraz planowania działań posprzedażowych i monitorowania własnych wyników sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje się do spotkania sprzedażowego	charakteryzuje cechy, zalety i korzyści oferowanego produktu lub usługi	Test teoretyczny
	analizuje informacje o kliencie i jego sytuacji zakupowej przed spotkaniem	Test teoretyczny
	formułuje mierzalny cel spotkania sprzedażowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Nawiązuje kontakt z klientem i otwiera rozmowę sprzedażową	stosuje techniki budowania pierwszego wrażenia i nawiązywania relacji z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przedstawia klientowi cel i planowany przebieg rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje sygnały niewerbalne świadczące o nastawieniu klienta	Test teoretyczny
Diagnostuje potrzeby klienta	zadaje pytania otwarte, zamknięte i pogłębiające adekwatnie do etapu rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje parafrazę i podsumowanie w celu potwierdzenia zrozumienia potrzeb klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozróżnia potrzeby deklarowane od rzeczywistych i porządkuje je według ważności dla klienta	Test teoretyczny
Prezentuje ofertę językiem korzyści	przekłada cechy produktu lub usługi na korzyści odpowiadające zdiagnozowanym potrzebom klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje model cecha – zaleta – korzyść w wypowiedzi sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	prezentuje cenę w powiązaniu z wartością oferty dla klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Reaguje na obiekcje klienta i negocjuje cenę	rozdziela rodzaje obiekcji: cenowe, produktowe, dotyczące zaufania oraz odkładające decyzję	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje techniki odpowiedzi na obiekcje bez wchodzenia w spór z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia cenę, odwołując się do wartości oferty, i sprawdza, czy obiekcja została rozwiązana	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje zasadę wzajemnych ustępstw („jeśli – to”) w odpowiedzi na prośbę klienta o obniżenie ceny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Finalizuje sprzedaż	rozpoznaje sygnały gotowości zakupowej klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje co najmniej trzy techniki zamknięcia sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ustala z klientem warunki i termin realizacji, a rozmowę bez sprzedaży kończy w sposób podtrzymujący relację	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje działania posprzedażowe i monitoruje własne wyniki sprzedażowe	planuje kontakt posprzedażowy z klientem, określając jego termin i cel	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera wskaźniki do monitorowania własnej skuteczności sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ocenia przebieg własnej rozmowy sprzedażowej i wskazuje obszary do poprawy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje i kompetencje

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 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

Zakres tematyczny:

1. Przygotowanie do spotkania sprzedażowego

- analiza oferty w ujęciu cecha–zaleta–korzyść,
- rozpoznanie klienta,
- wyznaczanie mierzalnego celu rozmowy.
- Otwarcie rozmowy i budowanie zaufania
- pierwsze wrażenie,
- struktura rozmowy,
- odczytywanie sygnałów niewerbalnych.

1. Diagnoza potrzeb klienta

- pytania otwarte, zamknięte i pogłębiające,
- parafraza,
- odróżnianie potrzeb deklarowanych od rzeczywistych.

1. Prezentacja oferty językiem korzyści

- dopasowanie argumentacji do potrzeb,
- prezentowanie ceny przez wartość.

1. Obiekcje i negocjacje ceny

- rodzaje obiekcji,
- techniki odpowiedzi,
- obrona marży.

1. Finalizacja sprzedaży

- sygnały gotowości zakupowej,
- techniki zamknięcia,
- ustalanie warunków.

1. Działania posprzedażowe i monitorowanie wyników

- follow-up,
- wskaźniki skuteczności,
- autoocena rozmowy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Przygotowanie do spotkania sprzedażowego i otwarcie rozmowy z klientem	Zajęcia	Joanna Niczyporuk	11-11-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 8 -	Przerwa	-	11-11-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 8 Diagnoza potrzeb klienta – techniki zadawania pytań i aktywnego słuchania	Zajęcia	Joanna Niczyporuk	11-11-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 8 -	Przerwa	-	11-11-2026	11:15	11:30	00:15
5 z 8 Prezentacja oferty językiem korzyści i prezentowanie ceny przez wartość	Zajęcia	Joanna Niczyporuk	11-11-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 8 -	Przerwa	-	11-11-2026	13:00	13:30	00:30
7 z 8 Obiekcje klienta, negocjacje ceny i finalizacja sprzedaży	Zajęcia	Joanna Niczyporuk	11-11-2026	13:30	14:45	01:15
8 z 8 -	Walidacja	-	11-11-2026	14:45	15:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	07:00
w tym suma godzin zajęć	05:45

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	08:00

Cennik

Cennik

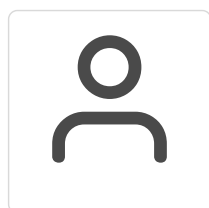
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,29 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	07:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Niczyporuk

Magister pedagogiki i psychologii (UMCS), absolwentka studiów podyplomowych z zarządzania i marketingu na Politechnice Lubelskiej. Posiada certyfikaty: I stopień STR, Pracownik HR VCC, Train the Trainers oraz NLP Praktyk. Przez 10 lat pracowała na stanowiskach managerskich, ma 8 lat doświadczenia w sprzedaży i budowaniu struktur sprzedażowych oraz 14 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń (ponad 5000 godzin szkoleniowych).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje: skrypt szkoleniowy obejmujący wszystkie moduły programu (przygotowanie do rozmowy, diagnoza potrzeb, język korzyści, obiekcje i negocjacje ceny, finalizacja, działania posprzedażowe); zestaw scenariuszy rozmów sprzedażowych wraz z bankiem pytań diagnozujących potrzeby klienta; kartę pracy do przełożenia własnej oferty na model cecha–zaleta–korzyść; checklistę przygotowania do spotkania sprzedażowego; arkusz autooceny rozmowy sprzedażowej wraz ze wskaźnikami do monitorowania własnej skuteczności. Materiały przekazywane są w wersji papierowej w dniu szkolenia oraz elektronicznie (PDF) na adres e-mail uczestnika. Po walidacji uczestnik otrzymuje indywidualną informację zwrotną oraz Zaświadczenie potwierdzające nabycie kompetencji.

Warunki uczestnictwa

Brak wymagań wstępnych w zakresie wiedzy i doświadczenia – udział nie wymaga wcześniejszego doświadczenia w sprzedaży. Usługa skierowana do osób pełnoletnich. Warunkiem przystąpienia do walidacji jest udział w części szkoleniowej.

Warunkiem otrzymania dofinansowania jest spełnienie warunków przedstawionych przez Operatora, który jest dysponentem funduszy publicznych w Państwa regionie. Do Operatora składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej. Cena obejmuje szkolenie objęte dofinansowaniem w wysokości przynajmniej 70% w przypadku mniejszego dofinansowania doliczamy 23% VAT.(szkolenia zawodowe finansowane w min. 70% ze środków publicznych podlegają zwolnieniu z VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień; w innym przypadku do podanej ceny netto należy doliczyć 23% VAT.

Informacje dodatkowe

Format: indywidualny warsztat sprzedażowy (1 uczestnik) z ćwiczeniami i scenkami opartymi o realną ofertę, branżę i sytuacje zakupowe uczestnika.

Warunki organizacyjne: zajęcia indywidualne z trenerem w sali szkoleniowej przy ul. Lubartowskiej 36 w Lublinie. Uczestnik ma zapewnione samodzielne stanowisko pracy, komplet materiałów i dostęp do Wi-Fi. Scenki są rejestrowane wyłącznie za zgodą uczestnika, na potrzeby informacji zwrotnej.

Walidacja: po zakończeniu części szkoleniowej, przeprowadza ją osoba inna niż prowadząca szkolenie (rozdzielność kształcenia i walidacji). Metody: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie. Uczestnik, który osiągnie efekty uczenia się na min. poziomie, otrzymuje Zaświadczenie potwierdzające nabycie kompetencji.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.

Po ukończonym szkoleniu uczestnik wypełnia ankietę satysfakcji w BUR.

Adres

ul. Lubartowska 36
20-094 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Joanna Niczyporuk



E-mail biuro@unlimitedgroup.pl

Telefon (+48) 533 993 337