



Ernst & Young

spółka z

ograniczoną

odpowiedzialnością

Academy of

Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5

484 oceny

Nowoczesna sprzedaż B2B

Numer usługi 2026/10/07/10940/3863473

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 15:30 h

📅 20.01.2027 do 21.01.2027

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

198,39 PLN brutto/h

161,29 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- handlowców i doradców klienta działających w sektorze B2B,
- zespołów sprzedaży specjalistycznych produktów i rozwiązań (m.in. IT, doradztwo, produkcja, przemysł, logistyka, HR, usługi premium),
- osób pracujących z komitetami zakupowymi i wieloosobowymi zespołami decyzyjnym.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

18-01-2027

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 "Nowoczesna sprzedaż B2B" przygotowuje uczestników do realnych rozmów sprzedażowych poprzez budowanie kompletnej świadomości kompetencji sprzedażowych, rozwój i podniesienie umiejętności sprzedażowych, a

także wykorzystanie narzędzi do sprzedaży B2B.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie kompetencji oraz umiejętności sprzedażowych	• identyfikuje kompetencje sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje nowe podejścia do sprzedaży B2B	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje narzędzia sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia plan działań w prowadzeniu procesów sprzedażowych z klientami niezdecydowanymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy wiedzę sprzedażową	• tworzy scenariusz rozmowy z klientem przeciągającym decyzję	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• buduje 3-etapową narrację sprzedażową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wzmacnia pewność siebie w kompetencjach sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• analizuje diagnozę emocji i barier decyzyjnych w zespołach zakupowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia sprzedażowe	• wykorzystuje narzędzia SSGO	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie 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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM:

NOWE PODEJŚCIE DO SPRZEDAŻY B2B [dzień 1]

MODUŁ 1: Dlaczego tradycyjna sprzedaż zawodzi w B2B?

Cel modułu: Omawiamy pułapki metodyk opartych na status quo, bólach i 'straszeniu' klienta oraz nieosiągalnych wizjach. Uczestnicy uczą się, dlaczego te strategie są nieskuteczne w procesach wieloosobowych i jak skutecznie się przygotować do nowej przestrzeni w procesie sprzedaży.

Efekt dla uczestnika Uczestnicy potrafią wskazać i uzasadnić 3 błędy poznawcze klasycznych modeli sprzedaży.

MODUŁ 2: Czym naprawdę jest niezdecydowanie?

Cel modułu: Analiza postawy klienta niezdecydowanego. Nauka diagnozy emocji i barier decyzyjnych w zespołach zakupowych.

Efekt dla uczestnika: Uczestnicy tworzą własną mapę typowych 'wymówek' klienta niezdecydowanego i odpowiadających im strategii wsparcia.

MODUŁ 3: Narzędzia nowoczesnego handlowca w praktyce – część 1

Cel modułu: Uczestnicy uczą się stosować komponenty SSGO w realnych rozmowach sprzedażowych.

Efekt dla uczestnika: Zbudowana struktura 3-etapowej narracji sprzedażowej wzmacniającej decyzję klienta bez wywierania presji oraz typowego podejścia win-win.

NARZĘDZIA I ZESPÓŁ [dzień 2]

MODUŁ 4: Nowoczesne narzędzia w pracy handlowca w praktyce – część 2

Cel modułu: Skupienie na narzędziach. Uczestnicy uczą się w jaki sposób mogą ograniczać lęk i rozproszenie klienta..

Efekt dla uczestnika: Uczestnicy projektują propozycję Low-risk entry point] dla własnej propozycji biznesowej.

MODUŁ 5: Współpraca z komitetem zakupowym

Cel modułu: Praca na rzeczywistych barierach grupy decyzyjnej (emocje, rola, odpowiedzialność). Ćwiczenia scenariuszowe z rozdziałem ról.

Efekt dla uczestnika: Uczestnik potrafi dobrać język wpływu dla 3 różnych członków komitetu zakupowego (operacyjny, finansowy, strategiczny).

MODUŁ 6: Język nowoczesnego handlowca B2B

Cel modułu: Szlifowanie języka propozycji biznesowej – podstawy ICP, UVP, jak mówić o korzyściach i ograniczeniach w sposób wiarygodny i partnerski.

Efekt dla uczestnika: Przygotowany komunikat o firmie oraz propozycji biznesowej z tzw. szczerym blokiem ryzyka + pozytywna narracja korzyści.

MODUŁ 7: Rozbrojenie mechanizmu [Jeszcze nie teraz]

Cel modułu: Ćwiczenie domykania decyzji bez przymusu. Praca na języku klarowności i przewidywalności działania.

Efekt dla uczestnika: Scenariusz rozmowy z klientem przeciągającym decyzję + sekwencja działań wzmacniających zaufanie.

MODUŁ 8: Zadanie certyfikacyjne

Symulacja spotkania handlowego (real play) z wieloosobowym komitetem zakupowym. Zastosowanie narzędzi w pracy podczas rutynowych czynności sprzedażowych.

INFORMACJE DODATKOWE

Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest dla:

- handlowców i doradców klienta działających w sektorze B2B,
- zespołów sprzedaży specjalistycznych produktów i rozwiązań (m.in. IT, doradztwo, produkcja, przemysł, logistyka, HR, usługi premium),
- osób pracujących z komitetami zakupowymi i wieloosobowymi zespołami decyzyjnym

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **15,5 godzin zegarowych**, w tym: 6 godzin 15 minut stanowi część praktyczna, 6 godzin 15 minut część teoretyczna, 30 minut walidacja. Podana ilość godzin szkolenia zawiera czas przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielną funkcję uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Warunki organizacyjne:

- Grupa szkoleniowa odpowiada liczbie uczestników wpisanej w sekcji „Maksymalna liczba uczestników”, co pozwala na aktywne angażowanie uczestników w ćwiczenia, dyskusje i pracę warsztatową.
- Podczas szkolenia trener może podzielić Uczestników na mniejsze grupy robocze, co sprzyja wymianie doświadczeń, realizacji zadań praktycznych, rozwijaniu umiejętności współpracy oraz efektywniejszemu osiągnięciu celu edukacyjnego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 MODUŁ 1: Dlaczego tradycyjna sprzedaż zawodzi w B2B?	Zajęcia	Paweł Świć	20-01-2027	09:00	11:00	02:00
2 z 16 -	Przerwa	-	20-01-2027	11:00	11:15	00:15
3 z 16 MODUŁ 2: Czym naprawdę jest niezdecydowanie?	Zajęcia	Paweł Świć	20-01-2027	11:15	13:00	01:45
4 z 16 -	Przerwa	-	20-01-2027	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 MODUŁ 3: Narzędzia nowoczesnego handlowca w praktyce – część 1	Zajęcia	Paweł Świć	20-01-2027	13:45	15:00	01:15
6 z 16 -	Przerwa	-	20-01-2027	15:00	15:15	00:15
7 z 16 MODUŁ 3: Narzędzia nowoczesnego handlowca w praktyce – część 2	Zajęcia	Paweł Świć	20-01-2027	15:15	16:30	01:15
8 z 16 MODUŁ 4: Nowoczesne narzędzia w pracy handlowca w praktyce – część 2	Zajęcia	Paweł Świć	21-01-2027	09:00	11:00	02:00
9 z 16 -	Przerwa	-	21-01-2027	11:00	11:15	00:15
10 z 16 MODUŁ 5: Współpraca z komitetem zakupowym	Zajęcia	Paweł Świć	21-01-2027	11:15	13:00	01:45
11 z 16 -	Przerwa	-	21-01-2027	13:00	13:45	00:45
12 z 16 MODUŁ 6: Język nowoczesnego handlowca B2B	Zajęcia	Paweł Świć	21-01-2027	13:45	15:00	01:15
13 z 16 -	Przerwa	-	21-01-2027	15:00	15:15	00:15
14 z 16 MODUŁ 7: Rozbrojenie mechanizmu [Jeszcze nie teraz]	Zajęcia	Paweł Świć	21-01-2027	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 MODUŁ 8: Zadanie certyfikacyjne	Zajęcia	Paweł Świć	21-01-2027	16:00	16:30	00:30
16 z 16 -	Walidacja	-	21-01-2027	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:30
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	17:15

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 ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 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	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	198,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	161,29 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	15:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Świć

Konsultant, certyfikowany trener (Sandler Selling System) i mentor w obszarze sprzedaży B2B oraz zarządzania zespołami handlowymi. Od ponad 15 lat rozwija organizacje w Polsce i Europie, łącząc perspektywę przedsiębiorcy i praktyka sprzedaży z doświadczeniem doradcy. Specjalizuje się w budowaniu efektywnych procesów sprzedaży, sprzedaży doradczej, pracy z klientem decyzyjnym oraz projektowaniu wystąpień sprzedażowych typu Power Sales Pitch. Na co dzień współpracuje z managerami, właścicielami firm i doradcami, którzy sprzedają w wymagających branżach – od technologii po usługi profesjonalne.

Jako trener stawia na głęboką diagnozę, konfrontację z rzeczywistością i przekładanie strategii na konkretne działania w terenie. Zrealizował ponad 50 projektów w obszarze technologicznym w Polsce, Wielkiej Brytanii i Czechach, współpracując z takimi markami jak Dasoft Technologies (transformacja sprzedaży dzięki IT) oraz Nanovo (projekty digital signage).

W pracy trenerskiej łączy doświadczenie z różnych sektorów, pomagając uczestnikom nie tylko sprzedawać skuteczniej, ale i lepiej rozumieć dynamikę decyzji zakupowych w nowoczesnym świecie B2B.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314