



szkolenie: Skuteczna Sprzedaż B2B, kwalifikacja klienta, oferta wartościowa, obrona ceny i follow-up – warsztat dla handlowców i menedżerów

Numer usługi 2026/10/14/229419/3879126

3 198,00 PLN brutto
2 600,00 PLN netto
199,88 PLN brutto/h
162,50 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

VIDI GROUP

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★☆ 4,2 / 5

3 oceny

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 22.10.2026 do 23.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do handlowców, przedstawicieli i doradców handlowych, doradców techniczno-handlowych (inżynierów sprzedaży), Key Account Managerów, menedżerów sprzedaży oraz właścicieli firm B2B.

Uczestnicy mogą mieć minimalne doświadczenie w sprzedaży B2B lub borykać się z wyzwaniami takimi jak: oferty pozostające bez odpowiedzi, presja klientów na rabaty, chaotyczny follow-up (przypominanie się zamiast działania wynikającego z ustaleń), brak wspólnego standardu sprzedaży w zespole, trudność w ocenie, które szanse w pipeline są realne, oraz długi cykl decyzyjny klientów.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

21-10-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia uporządkowanego procesu sprzedaży B2B od pierwszej rozmowy do decyzji klienta. Uczestnik będzie przygotowany do kwalifikowania klientów, prowadzenia rozmów diagnostycznych i spotkań zakończonych konkretnym ustaleniem, przygotowywania ofert wspierających decyzję w Modelu B-W-R (Ból – Wartość – Rezultat), obrony ceny przez wartość oraz realizacji follow-upu wynikającego z procesu, a nie z przypominania się

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Diagnostuje proces sprzedaży i identyfikuje momenty utraty kontroli nad transakcją	Rozróżnia spotkania informacyjne od spotkań decyzyjnych	Test teoretyczny
	Identyfikuje etapy, na których gubią się transakcje	Test teoretyczny
	Analizuje mapę procesu sprzedaży własnej organizacji	Test teoretyczny
	Wskazuje 3 kluczowe momenty, w których handlowiec oddaje kontrolę nad procesem	Test teoretyczny
Stosuje kryteria kwalifikacji klienta w procesie sprzedaży B2B	Charakteryzuje kryteria BANT (budżet, decyzyjność, potrzeba, timing)	Test teoretyczny
	Odróżnia realną decyzję od odroczenia („przemyślę to”)	Test teoretyczny
	Wypełnia checklistę kwalifikacji klienta dla konkretnego przypadku	Test teoretyczny
	Podejmuje decyzję o kontynuacji lub zakończeniu procesu sprzedażowego	Test teoretyczny
	Rozróżnia potrzebę, problem i konsekwencję w kontekście sprzedaży	Test teoretyczny
	Formułuje pytania odsłaniające koszt braku działania	Test teoretyczny
	Prowadzi klienta od „wszystko działa” do „musimy to zmienić”	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowy discovery odkrywające konsekwencje braku decyzji klienta	Stosuje skrypt pytań discovery w symulowanej rozmowie	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje i przeprowadza spotkanie sprzedażowe z jasną agendą prowadzącą do decyzji	Definiuje cele, hipotezy i ryzyka przed spotkaniem	Test teoretyczny
	Ustala kontrakt rozmowy z klientem	Test teoretyczny
	Prowadzi spotkanie według ustalonej struktury	Test teoretyczny
	Zamyka spotkanie konkretnym ustaleniem kolejnego kroku (next step)	Test teoretyczny
Przygotowuje ofertę wspierającą decyzję klienta	Stosuje strukturę: problem → rekomendacja → warianty → next step	Test teoretyczny
	Ocenia gotowość do wysłania oferty na podstawie checklisty	Test teoretyczny
	Prezentuje wartość zamiast specyfikacji technicznej	Test teoretyczny
	Określa moment wysłania oferty vs. moment dalszego drażenia potrzeb	Test teoretyczny
	Stosuje formułę: problem → skutek → rozwiązanie → dowód	Test teoretyczny
	Oblicza wartość rozwiązania dla klienta (kalkulator wartości)	Test teoretyczny
	Dostosowuje komunikat wartości do różnych ról decyzyjnych w organizacji klienta	Test teoretyczny
	Broni ceny przez wartość bez udzielania rabatu „na start”	Test teoretyczny
Komunikuje wartość rozwiązania w kontekście ROI dla różnych ról decyzyjnych		
Reaguje na obiekcje cenowe i negocjacyjne bez obniżania marży	Rozróżnia obiekcje realne od zasłonymnych	Test teoretyczny
	Stosuje gotowe reakcje na TOP 5 obiekcji („za drogo”, „mamy dostawcę”, „nie teraz”, „pomyślimy”, „konkurencja taniej”)	Test teoretyczny
	Przeramowuje rozmowę z ceny na wartość	Test teoretyczny
	Stosuje techniki obrony ceny w symulowanej rozmowie	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje i realizuje follow-up jako element procesu sprzedaży	Charakteryzuje sekwencje follow-up 7/14/30 dni	Test teoretyczny
	Planuje działania follow-up wynikające z ustaleń ze spotkania	Test teoretyczny
	Stosuje szablony komunikacji follow-up bez „żebrania o uwagę”	Test teoretyczny
	Zamyka proces sprzedaży decyzją (tak/nie) zamiast nieokreślonym „odezwiemy się”	Test teoretyczny

Kwalifikacje i kompetencje

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DLA KOGO JEST TO SZKOLENIE?

✅ To szkolenie jest dla Ciebie, jeśli:

- Twoi handlowcy wysyłają oferty, ale 60% „zapada się” bez odpowiedzi
- Masz pełen pipeline, ale nie wiesz, które szanse są naprawdę realne
- Follow-up to desperackie „dzwonię zapytać, czy Pan przemyślał”
- Każdy handlowiec sprzedaje inaczej i nie da się tego ustandaryzować
- Szukasz systemu, który działa bez Ciebie (nie tylko „motywacji”)

❌ Nie jest dla Ciebie, jeśli:

- Szukasz jednorazowych „trików”, a nie systemu do wdrożenia
- Nie planujesz pracy nad procesem (chcesz tylko „inspiracji”)
- Oczekujesz gotowych formuł „na wszystko” bez dostosowania do Twojej branży

SKUTECZNA SPRZEDAŻ B2B: od improwizacji do systemu

Praktyczny 2-dniowy warsztat online dla handlowców, KAM-ów, doradców techniczno-handlowych i menedżerów sprzedaży

Formuła: 2 dni warsztatu na żywo (Zoom, kamera i mikrofon włączone). Pracujesz na własnych ofertach i rozmowach: ćwiczenia indywidualne, sparingi w parach w pokojach roboczych i omówienia na forum.

Cel: ułożyć sprzedaż w powtarzalny proces, w którym prowadzisz klienta od pierwszej rozmowy do decyzji. Bez rabatów na start i bez ciszy po wysłaniu oferty.

To szkolenie jest dla Ciebie, jeśli:

- wysyłasz oferty, a duża część z nich zapada się bez odpowiedzi,
- masz pełen pipeline, ale nie wiesz, które szanse są naprawdę realne,
- Twój follow-up to „dzwonię zapytać, czy Pan przemyślał”,
- każdy handlowiec w zespole sprzedaje inaczej i nie da się tego ustandaryzować,
- jako inżynier lub doradca techniczny zasypujesz klienta parametrami, a on i tak pyta tylko o cenę.

Nie jest dla Ciebie, jeśli:

- szukasz jednorazowych trików, a nie systemu do wdrożenia,
- chcesz inspiracji, ale nie planujesz pracy nad własnym procesem,
- oczekujesz gotowych formuł „na wszystko” bez dopasowania do Twojej branży.

Co przygotowujesz przed szkoleniem?

- Jedną ofertę, która utknęła, czyli klient dostał cenę i przestał odpowiadać. Możesz ją zanonimizować.
- Najtrudniejszą obiekcję, którą regularnie słyszysz.
- Krótki opis swojego kluczowego produktu lub usługi.
- Liczby z ostatnich 3 miesięcy: ile ofert wysłałeś, ile wróciło z decyzją i jaka jest łączna wartość ofert bez odpowiedzi.

PROGRAM

DZIEŃ 1 · System zamiast wyczucia

MODUŁ 1: Gdzie naprawdę uciekają Twoje transakcje

- Dlaczego pracujesz intensywnie, a klient na końcu i tak nie kupuje.
- Spotkanie informacyjne a spotkanie decyzyjne.
- 3 momenty, w których handlowiec oddaje kontrolę nad procesem i nawet tego nie zauważa.
- Decyzyjna Mapa Sprzedaży: etapy, kryteria przejścia i moment, w którym nie przesuwasz szansy dalej.

Ćwiczenie: na swoich liczbach liczysz koszt utraconych szans i nanosisz własne transakcje na mapę.

MODUŁ 2: Kwalifikacja. Kiedy nie wysyłać oferty

- Dlaczego część otwartych tematów w Twoim CRM to iluzja sprzedaży.
- Jak w pierwszych 10 minutach odróżnić kupującego od zbieracza ofert.
- Kryteria BANT+: budżet, decyzyjność, potrzeba, timing oraz dopasowanie.
- Czerwone flagi: kiedy masz prawo zakończyć proces i oszczędzić czas.
- „Przemyśle to”: jak odróżnić realną decyzję od odraczania.

Warsztat: własna karta kwalifikacji klienta i ocena 2 szans z Twojego pipeline’u (kontynuować czy zamknąć).

MODUŁ 3: Diagnoza w Modelu B-W-R. Od „wszystko działa” do „musimy to zmienić”

- Dlaczego „proszę o wycenę” tak często kończy się niczym.
- Potrzeba, problem, konsekwencja: czym się różnią i dlaczego sprzedajesz tylko na tej ostatniej.
- Ból w Modelu B-W-R: pytania, które odsłaniają koszt braku decyzji, od ogólnego obrazu, przez kontekst, po ukryte ryzyka i koszty operacyjne.
- Cisza po pytaniu i zasada, że klient mówi przez 70% rozmowy.

Sparing w parach: 15-minutowa rozmowa diagnostyczna z uczestnikiem z innej branży, bez żargonu technicznego.

MODUŁ 4: Kontrola spotkania. Agenda, która prowadzi do decyzji

- Przygotowanie: cel, hipotezy i ryzyka przed każdym spotkaniem.
- Kontrakt rozmowy: jak w pierwszych 3 minutach ustalić cel, agendę i to, co ma się wydarzyć na końcu.
- Zwroty-pułapki („zobaczmy”, „wrócimy do tematu”, „będziemy w kontakcie”) i co mówić zamiast nich.
- Zamknięcie spotkania konkretnym krokiem według zasady: kto, co, kiedy.

Sparing: kontrakt rozmowy i zamknięcie next stepem z dominującą rozmówcą.

DZIEŃ 2 · Od oferty do decyzji

MODUŁ 5: Oferta B-W-R, która wspiera decyzję, a nie jest katalogiem

- Dlaczego wielostronicowe cenniki prowokują porównywanie i obniżają marżę.
- Kiedy wysłać ofertę, a kiedy jeszcze drążyć: checklista gotowości oferty.
- Konstrukcja 1-stronicowej oferty w Modelu B-W-R:

B – Ból: problemy i ich koszt zdiagnozowane na spotkaniu, opisane językiem klienta.

W – Wartość: rekomendowane rozwiązanie i warianty, opisane przez to, co zmieniają u klienta (specyfikacja w załączniku).

R – Rezultat: wyliczenie zysku, oszczędności lub ograniczenia ryzyka oraz konkretny next step.

- Omawianie oferty na żywo lub online zamiast wysyłki mailem w próżnię.

Warsztat: przepisanie przyniesionej oferty na format B-W-R.

MODUŁ 6: Value selling. Rozmowa o wartości, nie o cenie

- Dlaczego klienci porównują cenę i jak sam do tego prowokujesz.
- Formuła B-W-R w rozmowie: problem → skutek → rozwiązanie → dowód.
- Kalkulator wartości: ile kosztuje klienta zaniechanie, a ile zyskuje na decyzji.
- ROI dla różnych ról decyzyjnych: inaczej dla zarządu, inaczej dla finansów, inaczej dla użytkownika.

👉 Warsztat: kalkulator wartości dla Twojej oferty i komunikat wartości w 3 wersjach dla 3 ról decyzyjnych.

MODUŁ 7: Obiekcje i negocjacje bez rabatu na start

- Obiekcje realne a zasłony dymne: test wymówki.
- TOP 5 obiekcji: „za drogo”, „mamy dostawcę”, „nie teraz”, „pomyślimy”, „konkurencja taniej”.
- Dwa zakazy: nie pytasz „ile musimy opuścić?” i nie dajesz rabatu na start.
- Ruch wyprzedzający: jak rozbroić obiekcję cenową, zanim padnie.
- Zasada wymiany: każde ustępstwo tylko za coś.

Sparing: Twoja najtrudniejsza obiekcja z zadania wstępnego.

MODUŁ 8: Zamykanie i follow-up. Koniec z „odezwiemy się”

- Decyzja „tak” albo „nie” zamiast „odezwiemy się”: jak o nią poprosić bez presji.
- Mutual Action Plan (Wspólny Plan Decyzji): klient współodpowiada za doprowadzenie sprawy do końca.
- Sekwencja follow-up 24h / 7 / 14 / 30 dni, w której każdy kontakt wnosi coś nowego: podsumowanie ustaleń, dowód, insight rynkowy, zamknięcie wątku.
- Twój plan wdrożenia: pierwsze 14 dni po szkoleniu.

Warsztat: plan follow-up do Twojej oferty, która utknęła.

PAKIET NARZĘDZI

Edytowalne narzędzia w wersji elektronicznej, wysyłane po szkoleniu:

1. Decyzyjna Mapa Sprzedaży
2. Karta kwalifikacji klienta BANT+
3. Bank 30+ pytań diagnostycznych w Modelu B-W-R
4. Checklista przed spotkaniem i struktura spotkania
5. Szablon 1-stronicowej oferty B-W-R z checklistą gotowości
6. Kalkulator wartości
7. Przewodnik obiekcji z gotowymi reakcjami na TOP 5 i obronę ceny
8. Formularz Mutual Action Plan

CHARAKTERYSTYKA SZKOLENIA

- Warsztat praktyczny online na żywo, skoncentrowany na wdrożeniu narzędzi.
- 1 godzina dydaktyczna = 45 minut. Przerwy nie są wliczane w czas trwania szkolenia.
- W cenie szkolenia: pakiet narzędzi oraz certyfikat ukończenia (po pozytywnej walidacji).
- Po każdym module trener omawia wyniki ćwiczeń z indywidualną informacją zwrotną.
- Walidacja: test teoretyczny oparty na analizie przypadków (case study). Do zaliczenia potrzeba minimum 70% punktów. Walidacja trwa 30 minut i jest wliczona w czas usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wstęp i badanie potrzeb uczestników	Zajęcia	Beata Kubicius	22-10-2026	08:30	09:00	00:30
2 z 16 Moduł 1: System sprzedaży B2B bez zgadywania	Zajęcia	Beata Kubicius	22-10-2026	09:00	10:30	01:30
3 z 16 -	Przerwa	-	22-10-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 16 Moduł 2: Kwalifikacja i selekcja – kiedy NIE wysłać oferty	Zajęcia	Beata Kubicius	22-10-2026	10:45	13:15	02:30
5 z 16 -	Przerwa	-	22-10-2026	13:15	13:45	00:30
6 z 16 Moduł 3: Badanie potrzeb (discovery) – struktura + pytania + kontrola rozmowy	Zajęcia	Beata Kubicius	22-10-2026	13:45	15:15	01:30
7 z 16 -	Przerwa	-	22-10-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Moduł 4. Kontrola spotkań: agenda prowadząca do decyzji	Zajęcia	Beata Kubicius	22-10-2026	15:30	16:30	01:00
9 z 16 Moduł 5. Oferta wspierająca decyzję (nie katalog)	Zajęcia	Beata Kubicius	23-10-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	23-10-2026	09:30	09:45	00:15
11 z 16 Moduł 6. Value selling: mówienie o wartości, nie cenie	Zajęcia	Beata Kubicius	23-10-2026	09:45	12:15	02:30
12 z 16 -	Przerwa	-	23-10-2026	12:15	12:45	00:30
13 z 16 Moduł 7. Obiekcje i negocjacje bez rabatu "na start"	Zajęcia	Beata Kubicius	23-10-2026	12:45	14:15	01:30
14 z 16 -	Przerwa	-	23-10-2026	14:15	14:30	00:15
15 z 16 Moduł 8. Zamykanie i follow-up: koniec z "odezwiemy się"	Zajęcia	Beata Kubicius	23-10-2026	14:30	15:30	01:00
16 z 16 -	Walidacja	-	23-10-2026	15:30	16:00	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

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli 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	3 198,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Beata Kubicius

posiada 19 lat doświadczenia zawodowego w sprzedaży, w szczególności w obszarze sprzedaży B2B, prospectingu, cold callingu, cold mailingu, prowadzenia rozmów handlowych, budowania

procesów sprzedaży i obsługi obiekcji.

Od 5 lat prowadzi szkolenia i warsztaty dla handlowców, zespołów sprzedażowych oraz kadry menedżerskiej. Tematyka prowadzonych szkoleń obejmuje między innymi pozyskiwanie klientów, organizację pracy handlowca, prowadzenie rozmów sprzedażowych, przygotowywanie ofert, follow-up, kwalifikację leadów oraz budowanie powtarzalnego procesu sprzedaży.

W pracy trenerskiej wykorzystuje metody warsztatowe, analizę rzeczywistych przypadków, ćwiczenia, symulacje rozmów oraz informację zwrotną. Dostosowuje program i narzędzia do specyfiki branży, produktu i doświadczenia uczestników. Pracuje na rzeczywistych materiałach sprzedażowych, takich jak maile, skrypty, oferty, pitch'e i follow-upy, wspierając uczestników w bezpośrednim zastosowaniu zdobytych umiejętności w pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe (karty pracy, skrypty) zostaną przesłane drogą elektroniczną (e-mail) przed rozpoczęciem szkolenia.

Walidacja (test case study) odbędzie się w formie online (np. formularz online lub plik do odesłania).

Narzędzia zostaną wysłane po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Walidacja (test oparty na studium przypadku) odbywa się online za pomocą formularza internetowego, w ostatnich 30 minutach drugiego dnia szkolenia.

Warunkiem ukończenia szkolenia i otrzymania zaświadczenia jest udział w minimum 80% zajęć.

Frekwencja jest potwierdzana raportem z platformy Zoom, generowanym po każdym dniu szkolenia. Raport zawiera imię i nazwisko uczestnika, godzinę logowania i wylogowania oraz łączny czas obecności. Uczestnik loguje się imieniem i nazwiskiem zgodnym z danymi w BUR i ma włączoną kamerę przez cały czas zajęć.

Usługa zwolniona z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT (finansowanie w 100% ze środków publicznych) lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia MF z 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług (finansowanie min. 70% ze środków publicznych). W pozostałych przypadkach do ceny netto doliczany jest VAT 23%.

Warunki techniczne

- **Platforma:** Zoom
- **Wymagania:** Komputer ze stabilnym łączem internetowym, kamera i mikrofon (udział aktywny).

Kontakt



ALEKSANDRA KUBICIUS-WOLNY

E-mail aleksandra.kubicius@gmail.com

Telefon (+48) 696 918 316