



Egesta Elżbieta
Mazur

★★★★★ 4,9 / 5

75 ocen

ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI

Numer usługi 2025/07/07/125429/2862964

📍 Michałowo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 27.09.2025 do 11.10.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone przede wszystkim dla osób kontaktujących się z klientem, chcących podnieść swoje kompetencje z zakresu obsługi klienta, w szczególności z budowania trwałych relacji z klientami oraz podnoszenia efektywności pracy zespołu sprzedażowego.

Szkolenie dedykowane dla właścicieli firm oraz ich pracowników oraz osób które planują swoją karierę ze sprzedażą.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

3

Data zakończenia rekrutacji

26-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "ŚWIADOMA SPRZEDAŻ - TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI" przygotowuje uczestników do samodzielnej obsługi klienta wraz z badaniem jego potrzeb oraz kształtowaniem dłuższych relacji a także do asertywnego reagowania na różnego typu obiekcje oraz do opracowywania scenariuszy sprzedażowych oraz negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje i wyjaśnia psychologiczne mechanizmy zachowań zakupowych oraz ich wpływ na proces sprzedaży	Potrafi wskazać etapy procesu decyzyjnego klienta i je omówić	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje zasady profesjonalnej obsługi klienta oraz buduje relacje oparte na zaufaniu	Wskazuje metody pozyskiwania nowych klientów (prospecting) i opisuje ich zastosowanie.	Wywiad swobodny
Uczestnik prowadzi rozmowę handlową w oparciu o modelowy proces sprzedaży i techniki zamykania transakcji	Przygotowuje się do rozmowy sprzedażowej (ustala cele, analizuje klienta	Wywiad swobodny
Uczestnik wykorzystuje techniki sprzedaży i negocjacji dopasowane do sytuacji i typu klienta, w tym radzi sobie z obiekcjami	Dobiera odpowiednią technikę sprzedaży i negocjacji w ćwiczeniach praktycznych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Ramowy program usługi:

1. Moduł I:

1.1 PODSTAWOWE ZASADY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY

- Czym jest skuteczna sprzedaż i na czym polega jej sukces
- Psychologia procesu kupowania i sprzedawania
- Proces decyzyjny Klienta
- Typologia osobowości Klientów
- Zwiększenie sprzedaży w oparciu o osobowość Klienta – konkretne techniki maksymalizacji zysku w oparciu o psychologię kupowania

1.2 ZASADY OBSŁUGI KLIENTA

- Prospecting – metody pozyskiwania nowych Klientów
- Najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej obsługi Klienta
- Budowanie długotrwałych relacji biznesowych w sprzedaży
- Techniki skutecznej komunikacji i ich wpływ na obsługę Klienta i sprzedaż
- Body language w sprzedaży
- Skuteczna sprzedaż a profesjonalna obsługa Klienta
- Trudny Klient – jak sobie z nim radzić?

2. Moduł II :

2.1 PROCES SPRZEDAŻOWY – MODELOWA ROZMOWA HANDLOWA

- Przygotowanie do rozmowy handlowej
- Czynniki wpływające na sukces w rozmowie telefonicznej – cold calling
- Hak na uwagę – rozpoczęcie rozmowy z klientem
- Budowanie relacji z klientem
- Lejek pytań – badanie potrzeb
- Efektywna prezentacja sprzedażowa oparta na języku korzyści
- Narzędzia zwiększające skuteczność zamykania sprzedaży
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów
- Budowanie działań posprzedażowych

2.2 TECHNIKI SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI

- Skuteczne techniki sprzedaży krok po kroku
- Dobór techniki sprzedaży w oparciu o typ klienta
- Język perswazji – wybrane techniki
- Techniki cross-sellingu i up-sellingu - maksymalizacja zysku z jednej transakcji
- Strategie negocjacyjne – co decyduje o sukcesie negocjatora
- 20 podstawowych technik negocjacyjnych
- Prawidłowe określanie Batny -znajdź wszystkie możliwe alternatywne drogi
- Techniki zbijania obiekcji przy stole negocjacyjnym
- Inteligencja emocjonalna kluczem do sukcesu podczas procesów sprzedażowych i negocjacyjnych

PODSUMOWANIE SZKOLENIA

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Kamoda

Zarządzanie zespołem, Zarządzanie czasem, Strategie marketingowe dla firm ze szczególnym uwzględnieniem reklamy w mediach społecznościowych • Zaawansowane kampanie reklamowe na portalu Facebook • Projektowanie graficzne • • Od 2012 zajmuje się marketingiem w mediach społecznościowych, współpracując z zagranicznymi agencjami reklamowymi - Od 2018 roku prowadzi własną firmę marketingową świadcząc usługi z zakresu marketingu, PRu, projektowania graficznego i reklamy dla firm i instytucji publicznych w Polsce i za granicą • Prowadzenie indywidualnych i grupowych kursów i szkoleń z wykorzystania Facebooka, social media w biznesie dla przedsiębiorców w różnych branżach • Szkolenie całych działów marketingu w firmach celem podniesienia ich kompetencji zawodowych w zakresie sprzedaży bezpośredniej. Jako doradca i trener współpracuje z firmami przy realizacji projektów dotyczących m.in. rozwoju umiejętności menedżerskich, komunikacji wewnętrznej, budowania modeli kompetencyjnych, wdrażania systemów motywacyjnych oraz budowaniu standardów obsługi klienta i sprzedaż.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty szkoleniowe.

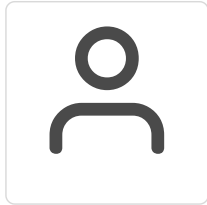
Adres

Michałowó 32a
14-240 Michałowó
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Elżbieta Mazur

E-mail egesta.mazur.elzbieta@gmail.com

Telefon (+48) 668 335 986