



Alter Szkolenia
Agnieszka Bannach

★★★★★ 5,0 / 5

9 ocen

Skuteczna sprzedaż i negocjacje handlowe – od prospectingu do finalizacji

Numer usługi 2025/08/18/151614/2945720

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 01.10.2025 do 31.10.2025

3 982,00 PLN brutto

3 982,00 PLN netto

181,00 PLN brutto/h

181,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- Pracownicy działów sprzedaży (handlowcy, doradcy klienta, account managerowie)
- Osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie nowych klientów (prospecting, lead generation)
- Menedżerowie zespołów sprzedażowych chcący rozwijać kompetencje negocjacyjne swoich pracowników
- Przedsiębiorcy i freelancerzy prowadzący własną działalność, którzy samodzielnie sprzedają swoje produkty lub usługi
- Osoby chcące do zwiększenia umiejętności sprzedażowych
- Osoby aspirujące do zmiany zawodu.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

30-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

22

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój praktycznych kompetencji sprzedażowych i negocjacyjnych uczestników. Uczestnicy nauczą się skutecznie nawiązywać kontakt z klientem, przełamywać bariery w prospectingu, budować wartość oferty oraz zaufanie w relacji handlowej. Poznają techniki komunikacji i narzędzia negocjacyjne, aby zwiększyć skuteczność sprzedaży i świadomie finalizować transakcje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przygotować się do rozmowy sprzedażowej i negocjacyjnej	Opracowuje agendę spotkania oraz listę pytań do klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi przełamywać bariery w prospectingu i inicjować kontakt z klientem	Prezentuje poprawnie przygotowany i przeciwiczony scenariusz rozmowy inicjującej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi budować wartość oferty i zaufanie klienta	Wypowiada argumenty sprzedażowe dostosowane do potrzeb klienta i stosuje techniki budowania relacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi stosować techniki negocjacyjne w procesie sprzedaży	Wykazuje umiejętność reagowania na obiekcje oraz formułowania propozycji kompromisowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi finalizować transakcję sprzedażową	Prezentuje podsumowanie rozmowy i formułuje propozycję domknięcia sprzedaży	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

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych. W trakcie szkolenia odbędą się przerwy.

Dodatkowo szkolenie będzie realizowane z wykorzystaniem różnorodnych metod interaktywnych i aktywizujących, obejmujących: warsztaty grupowe, pracę na realnych raportach uczestników, analizę studium przypadku, dyskusje moderowane, sesje pytań i odpowiedzi, ćwiczenia praktyczne, burze mózgów, odgrywanie ról oraz interaktywne ankiety i testy sprawdzające wiedzę

Dzień 1: Fundamenty skutecznych negocjacji sprzedażowych i prospectingu

◆ Wprowadzenie do szkolenia

Jak zmaksymalizować korzyści ze szkolenia i przekuć wiedzę w praktyczne umiejętności?

◆ Moduł 1: Sprzedaż, prospecting, a negocjacje - podstawy

Dlaczego czujemy dyskomfort kontaktując się z potencjalnymi klientami?

Do czego potrzebny jest system w negocjacjach i sprzedaży?

Definicja negocjacji, która zmienia podejście do sprzedaży i prospectingu

◆ Moduł 2: Psychologia sprzedaży i prospectingu – mindset profesjonalnego negocjatora

Moment, w którym zaczynają się prawdziwe negocjacje

Jak podejmujemy decyzje i jakie ma to znaczenie w negocjacjach i sprzedaży?

Dlaczego klienci podejmują decyzję o zakupie?

Największy wróg sprzedawcy

Psychologia strachu – największy wróg w sprzedaży i negocjacjach

Ćwiczenie - uczestnicy nauczą się rozpoczynać rozmowy handlowe w sposób, który obniży presję i emocje

◆ Moduł 3: Narzędzia wpływu i zachowania w negocjacjach sprzedażowych

Narzędzie wpływu budujące poczucie bezpieczeństwa u kupującego

Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa

Emocjonalne wahadło i sposoby eliminacji niepożądanych reakcji

Założenia i oczekiwania

Dzień 2: Komunikacja w sprzedaży i sprzedaż oparta na systemie

◆ Moduł 4: Jak budować wartość w oczach klienta?

Pytania, ale jakie?

Jak pytać nie pytając?

Komunikacja werbalna i niewerbalna

◆ Moduł 5: Przygotowanie do negocjacji sprzedażowych

Wymazanie „tabliczki”, założenia i oczekiwania

Sekretna broń w sprzedaży i negocjacjach, której większość nie docenia

Agenda w negocjacjach sprzedażowych

Lista kontrolna i dziennik negocjatora-sprzedawcy

Ćwiczenie - przygotowanie agendy negocjacji sprzedażowych

Podsumowanie

Wnioski indywidualne: „3 rzeczy, które zastosuję w sprzedaży w ciągu kolejnego miesiąca”

Rekomendacje trenera dotyczące rozwoju umiejętności negocjacyjno-sprzedażowych

Validacja

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	3 982,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 982,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Tarnawski

Menedżer z 25-letnim doświadczeniem w rozwoju biznesu w regionie CEE dla globalnych korporacji, takich jak Intel, Smurfit Kappa, ArcelorMittal, TJH2b Analytical Services. Pracował i mieszkał w Holandii, Niemczech, Czechach i Polsce, prowadząc projekty w zróżnicowanych środowiskach kulturowych i biznesowych.

Trener negocjacji, szkolony przez legendarnego Jima Campa, doradcę CEO firm z listy Fortune 500 (np. Intel, Cisco, IBM) oraz jednostki kryzysowej FBI.

Absolwent Arnhem Business School, HAN University of Applied Sciences w Holandii oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

Autor artykułów eksperckich i prelegent podczas konferencji organizowanych przez Puls Biznesu, Gazetę Prawną i Wolters Kluwer.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie elektronicznej, które będą dostępne do pobrania przed rozpoczęciem szkolenia oraz na bieżąco w trakcie jego trwania.

Uczestnicy otrzymają zaświadczenia potwierdzające ukończenie szkolenia.

Materiały w formacie PDF z prezentacji używanych podczas szkolenia.

Metody interaktywne i aktywizujące prowadzenia usługi:

- **Warsztaty problemowe** – uczestnicy w małych grupach opracowują rozwiązania
- **Studia przypadków (case study)** – analiza rzeczywistych sytuacji organizacyjnych
- **Burza mózgów** – generowanie pomysłów
- **Symulacje decyzyjne** – odgrywanie ról (role-play)
- **Dyskusja moderowana** – pogłębiona wymiana doświadczeń i opinii z aktywnym udziałem trenera.

Adres

ul. Teatralna
40-003 Katowice
woj. śląskie

Profesjonalna przestrzeń szkoleniowa. Dostosowywana do potrzeb uczestników.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Bannach

E-mail agnieszka.bannach@gmail.com

Telefon (+48) 508 465 485