

Techniki sprzedaży

Numer usługi 2025/11/26/162229/3172537

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

TRAINING GROUP
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

236 ocen

📍 Zagnańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.01.2026 do 22.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla wszystkich osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności sprzedażowe , niezależnie od doświadczenia, branży i stanowiska. Szczególnie polecane dla osób, które chcą skuteczniej sprzedawać produkty, usługi, pomysły lub rozwiązania biznesowe.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	19-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik nabędzie wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie skutecznej sprzedaży, budowania relacji z klientem, rozpoznawania potrzeb, prezentowania wartości oferty oraz stosowania technik finalizacji sprzedaży – z uwzględnieniem budowania wartości produktów jako aktywów firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie etapy procesu sprzedaży	Potrafi opisać etapy od kontaktu do finalizacji	Test teoretyczny
Potrafi rozpoznawać potrzeby klienta	Zadaje trafne pytania i identyfikuje potrzebę	Test teoretyczny
Umie przedstawić ofertę jako wartość (aktywom)	Pokazuje wartość biznesową i emocjonalną oferty	Test teoretyczny
Radzi sobie z obiekcjami klienta	Dobiera adekwatną odpowiedź do obiekcji	Test teoretyczny
Potrafi finalizować sprzedaż	Stosuje min. 2 techniki finalizacji	Test teoretyczny
Zna zasady perswazji w sprzedaży	Wybiera właściwe techniki w określonych sytuacjach	Test teoretyczny
Potrafi przygotować własny scenariusz rozmowy sprzedażowej	Tworzy mini-scenariusz sprzedaży na podstawie produktu/usługi	Test teoretyczny

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

Program szkolenia – 16 godzin dydaktycznych

Dzień 1 – Podstawy skutecznej sprzedaży (8h)

1. Psychologia klienta i proces sprzedaży (2h)

- Jak myśli klient? Proces podejmowania decyzji zakupowej
- Etapy procesu sprzedaży – od kontaktu do finalizacji

2. Badanie potrzeb i budowanie relacji (2h)

- Techniki zadawania pytań (model SPIN, 5W)
- Jak budować zaufanie, wiarygodność i relację z klientem

3. Prezentacja oferty – język korzyści (1,5h)

- Różnica między cechą a korzyścią
- Jak sprzedawać rozwiązania, a nie produkty

4. Moduł specjalny: Oferta jako aktyw firmy (1,5h)

- Produkty/usługi jako aktywa firmy – jak je przedstawiać jako wartość dla klienta
- Wartość biznesowa, emocjonalna, użytkowa i strategiczna oferty
- Jak wyróżnić ofertę na tle konkurencji

5. Techniki perswazji i wpływu w sprzedaży (1h)

- Reguły wpływu społecznego Cialdiniego w sprzedaży
- Jak etycznie przekonywać klienta

Dzień 2 – Zaawansowane techniki i praktyka sprzedaży (8h)

6. Radzenie sobie z obiekcjami i wątpliwościami klienta (2h)

- Typowe obiekcje klientów i jak na nie odpowiadać
- Technika „TAK, ALE”, metoda SANDWICH, odwracanie obiekcji

7. Techniki finalizacji sprzedaży (2h)

- Finalizowanie miękkie, twarde, warunkowe
- Sygnały zakupowe i odczytywanie decyzji klienta

8. Negocjacje w sprzedaży (2h)

- Jak negocjować cenę i wartość
- Budowanie win-win i unikanie konfliktów cenowych

9. Warsztat sprzedażowy – ćwiczenia praktyczne (1,5h)


- Scenki sprzedażowe, symulacje, analiza rozmów
- Przygotowanie własnej ścieżki sprzedaży produktu/usługi

10. Test wiedzy i podsumowanie warsztatu (0,5h)

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych tj. 12 godzin zegarowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
 Podstawy skutecznej sprzedaży	Piotr Nowaczek	21-01-2026	09:00	15:00	06:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 3 Zaawansowane techniki i praktyka sprzedaży	Piotr Nowaczek	22-01-2026	09:00	14:30	05:30
3 z 3 walidacja	-	22-01-2026	14:30	15:00	00:30

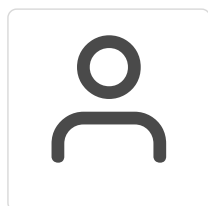
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Nowaczek

Trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Posiada tytuł Master of Business Administration, ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie. Od 2019 roku właściciel firmy szkoleniowej- trener w zakresie kompetencji miękkich w tym ZZL. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń dla firm, instytucji oraz osób indywidualnych. W latach 2020/2021 prowadził zajęcia na studiach podyplomowych dla "Konsorcjum Naukowo Edukacyjnego" z zakresu organizacji, zarządzania oraz marketingowych przesłanek zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt, teczka, długopis, notes

Adres

ul. Przemysłowa 2
27-200 Zagnańsk
woj. świętokrzyskie

Zakład Usługowo Handlowy HENRYK SIKORA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Eliza Romańska

E-mail factory.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 735 040 262