



Akademia Sprzedaży Sandlera wg metody Sandler Selling System® - szkolenie

Numer usługi 2026/01/08/120698/3246164

7 500,00 PLN brutto
7 500,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

CETUS
CONSULTING

JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

90 ocen

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 16.03.2026 do 28.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	handlowcy, menedżerowie sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	13-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	48
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzmocnienie kompetencji sprzedażowych oraz zapoznanie i wdrożenie uczestników w innowacyjny model Sandler Selling System. Proces szkoleniowy umożliwi poznanie najważniejszych założeń modelu, przećwiczenie technik budowania relacji, zadawania pytań, kontraktowania, prezentowania rozwiązań, zamykania sprzedaży, czy wywierania wpływu oraz nabycie kompetencji społecznych jak aktywne słuchanie, umiejętność "dostrojenia się", budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje łamanie standardowych dla sprzedaży schematów budowania relacji	Stosuje alternatywny model działania, który odczarowuje sprzedaż i pokazuje jej antymanipulacyjne oblicze.	Test teoretyczny
	Stosuje niestandardowe techniki budowania relacji z klientem pozwalające odróżnić się od „klasycznych” sprzedawców.	Test teoretyczny
	Unika pułapki „bezpłatnego” consultingu i przepalania czasu na rozmowy „z góry” skazane na porażkę.	Test teoretyczny
Zarządza procesem sprzedaży w oparciu o innowacyjny model Sandler Selling System	Zarządza rozmową z klientem i wiedzą dlaczego „kto pyta, ten rządzi”.	Test teoretyczny
	Zarządza emocjami klienta.	Test teoretyczny
	Wywiera wpływ na decyzje klienta w „nieinwazyjny” sposób.	Test teoretyczny
	Prowadzi rozmowy z klientem tak, aby dotrzeć do jego najważniejszych wyzwań i pomóc mu znaleźć rozwiązanie.	Test teoretyczny
	Prowadzi działania prospectingowe korzystając m.in. z mediów społecznościowych.	Test teoretyczny
	Aktywnie słucha.	Test teoretyczny
Stosuje kompetencje społeczne w procesie sprzedaży.	„Dostraja się” do rozmówcy i sytuacji.	Test teoretyczny
	Buduje relacje i „nową” motywację do działania.	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 oparty jest na modelu „Sandler Selling System” (wdrażanych wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie).

RAMOWY PROGRAM USŁUGI:

Złam schemat budowania relacji

- Jak zmieniły się "reguły gry" na rynku doradczym i dlaczego stare podejście już nie sprawdza się tak skutecznie?
- "Odczarowanie" sprzedaży - czym jest sprzedaż dziś oraz czy sprzedawać może każdy?
- Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System.
- Dlaczego klienci obawiają się kontaktu z osobami, które chcą sprzedawać - optyka drugiej strony
- Jak budować zaufanie w relacji z klientem, zarówno na etapie sprzedaży, jak i podczas prowadzenia projektu
- Jak tworzyć szczerą i partnerską relację z klientem, pozbawioną sztuczności, blichtru i "pustych" wzajemnych zobowiązań stron.
- Przestrzeń do powiedzenia "nie" - na ile pomaga w budowaniu wizerunku doradcy "premium"?

Kontraktowanie "up-front"

- Zarządzanie procesem rozmowy z klientem (na każdym etapie kontaktu).
- Ustalanie celu, agendy i wyniku każdego spotkania (lub rozmowy telefonicznej).
- Jak unikać pułapki bezpłatnego consultingu i przepalania czasu na procesy sprzedażowe z góry skazane na porażkę?

Ból, budżet, decyzja, kwalifikacja klienta

- Wprowadzenie do pojęcia "ból" i motywacji do zakupu.
- Wzmacnianie motywacji do zakupu (praca z "bólami").
- Lejek Bólu – strategia pytań. Jak umiejętnie zadawać pytania?
- Budowa przewagi w oparciu o eksperckie pytania.
- Weryfikacja gotowości klienta do podpisania umowy (budżet).
- Weryfikacja procesu decyzyjnego.
- Usprawnianie procesu decyzyjnego u klienta.
- Po czym poznać potencjał? Dlaczego umiejętna kwalifikacja klientów jest tak ważna?

Prezentacja

- Praca w modelu "najpierw pytaj, potem prezentuj".
- Jak prezentować, by porwać publikę?
- O mowie sprawczej słów kilka.

- Jak doprowadzić podczas rozmowy/prezentacji do dwóch słynnych Sandlerowych efektów na spotkaniu?

METODOLOGIA

Program oparty o metodę Sandlera to nie jednorazowe szkolenie, nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, ale kompleksowy system (proces) edukacyjny, którego rezultatem jest trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta (tzw. kulturze sprzedażowej).

Dzięki rozłożeniu całego procesu w czasie, zróżnicowanej metodologii, stałemu monitoringowi i permanentnemu wsparciu merytorycznemu, „nowa” wiedza sprzedażowa jest przez uczestników lepiej przyswajana i szybciej staje się częścią ich repertuaru zachowań.

Filozofia programów SANDLER SELLING SYSTEM opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów sprzedaży, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu.

System Sandlera poddaje w wątpliwość dotychczasowe rozważania na temat:

- Co i jak powinien w rzeczywistości kontrolować sprzedawca w rozmowie z klientem?
- Jakie są etapy i zadania w kontakcie handlowym?
- Jakich technik i metod budowania relacji z klientem powinien używać handlowiec, a z czego powinien zrezygnować?
- Jak powinien postrzegać rolę swoją i klienta w relacji handlowej?
- Jak zbuduje osobisty komfort pracy?

Warunki organizacyjne:

Szkolenie odbywa się na sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem. Każdy z uczestników ma do dyspozycji własne biurko z zestawem piśmienniczym i dedykowanymi materiałami dydaktycznymi.

Walidacja:

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy przystępują do testu teoretycznego, który składa się z pytań związanych z tematyką szkolenia. W teście będą zawarte pytania jednokrotnego wyboru weryfikujące wiedzę uczestników. Test będzie oceniony przez walidatora.

Realizacja usługi:

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych, z przerwami wliczającymi się do czasu trwania usługi rozwojowej.

Na zajęcia praktyczne przewidzianych jest 36 h, na zajęcia teoretyczne 12 h.

Weryfikacja postępów:

Szkolenie ma formę interaktywną, z licznymi zadaniami praktycznymi. Pomiedzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 FILOZOFIA SPRZEDAŻY SANDLERA. BUDOWANIE ASERTYWNYCH RELACJI.	-	16-03-2026	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 7 KONTRAKTOWA NIE DZIAŁAŃ. POZYSKIWANIE INFORMACJI O SYTUACJI KLIENTÓW.	-	17-03-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 7 WARTOŚCI W OFERCIE HANDLOWEJ A BÓLE KLIENTA.	Jacek Czarnowski	08-04-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 7 ROZMOWA O BUDZECIE ZAKUPOWYM I SPOSOBACH PODEJMOWANIA DECYZJI.	Jacek Czarnowski	09-04-2026	09:00	17:00	08:00
5 z 7 SPRZEDAŻOWE DZIAŁANIA ZDALNE. PREZENTOWANI E ROZWIĄZAŃ.	Jacek Czarnowski	27-04-2026	09:00	17:00	08:00
6 z 7 ZAMYKANIE SPRZEDAŻY.	Jacek Czarnowski	28-04-2026	09:00	16:00	07:00
7 z 7 WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ.	-	28-04-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski

Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedaży. Przeszkolił ponad 1500 osób.

Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

ul. Nad Stawem 5
80-454 Gdańsk
woj. pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aneta Wieliczko

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682