



Zaawansowana Sprzedaż i Negocjacje

Numer usługi 2026/04/28/5456/3519814

2 767,50 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

197,68 PLN brutto/h

160,71 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdńska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

📍 Gdańsk

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 14:00 h

📅 17.11.2026 do 18.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników sprzedaży oraz menedżerów, którzy chcą pogłębić swoje umiejętności sprzedażowe i rozszerzyć je o segment B2B.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	16-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym jest rozwój zaawansowanych kompetencji sprzedażowych i negocjacyjnych w segmencie B2B: oceny szans sprzedażowych i alokacji zasobów, pracy z wieloma decydentami, budowania mierzalnej oferty wartości, doboru strategii wobec konkurencji oraz prowadzenia negocjacji opartych na danych, wpływie i zaufaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: Zna specyfikę sprzedaży B2B (wielu decydentów, interesy, polityka wewnętrzna klienta), logikę budowania oferty wartości oraz zasady przygotowania i prowadzenia negocjacji.</p>	<p>Rozróżnia sprzedaż tradycyjną i B2B, wskazuje kryteria decyzyjne na różnych poziomach organizacji klienta, rozumie pojęcia/założenia typu BATNA, cele min./max., obrona ceny oraz główne strategie wobec konkurencji.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Umiejętności: Stosuje narzędzia analizy klienta i procesu sprzedaży oraz przygotowuje i prowadzi negocjacje B2B.</p> <p>Kompetencje społeczne: Buduje relacje sprzedażowe oparte na zaufaniu i etycznym wpływie, zachowując profesjonalizm w sytuacjach presji i sporów interesów.</p>	<p>W scenariuszach potrafi: ocenić szanse sprzedażowe, zbudować Mapę wpływu/władzy, zidentyfikować potrzeby i wartości decydentów, opracować mierzalną ofertę wartości (w liczbach) oraz przygotować arkusz negocjacyjny (cele, BATNA, argumenty, komunikaty zakazane).</p> <p>Wybiera zachowania wspierające zaufanie i współpracę, rozpoznaje ryzyka eskalacji/gry polityczne u klienta oraz dobiera sposób komunikacji i wywierania wpływu, który wzmacnia długofalową relację i wiarygodność.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie 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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- Dlaczego scenariusze sprzedaży oraz sprzedaż językiem korzyści nie wystarcza w sprzedaży B2B?
- Na czym polega sprzedaż B2B i co ją wyróżnia od sprzedaży tradycyjnej?
- Dlaczego polityka wewnętrzna klienta oraz strategia jej wykorzystania są tak istotne?

OŚRODKI DECYZYJNE, MAPA WŁADZY I WPLYWU CZYLI O ROZPOZNANIU KLIENTA

- Układ sił w firmie klienta
- Narzędzie – Mapa wpływu, władzy i wzajemnych powiązań w firmie klienta
- Rozpoznawanie potrzeb i wartości osób decyzyjnych
- Narzędzie – Przygotowanie do Sprzedaży – jakich informacji potrzebujesz? Ile z nich posiadasz? Czego nie wiesz?

NIEOCZEKIWANA WARTOŚĆ DODANA

- Kryteria decyzyjne wyboru oferty – poziom pracownika, menedżera średniego szczebla, zarządu
- Myślenie liczbami podczas prezentacji oferty
- Narzędzie – Tworzenie mierzalnej, ilościowej, finansowo atrakcyjnej Oferty Wartości
- Dodawanie Nieoczekiwanej Wartości Dodanej do oferty usługi

LICZBY W NEGOCJACJACH I SPRZEDAŻY B2B

- Dlaczego liczby odgrywają kluczowe znaczenie w sprzedaży B2B?
- Jak mierzyć korzyści wynikające z naszej oferty dla klienta?
- Jak posługiwać się liczbami w prezentowaniu oferty oraz negocjacjach?
- Jakich błędów unikać w negocjacjach opartych o liczby?

STRATEGIE NA KONKURENCJĘ W SPRZEDAŻY B2B

- Strategie: bezpośrednia, zmiany zasad, powstrzymywania, podziału
- Kiedy używać jakiej strategii? Matryca decyzyjna
- Przykłady zastosowania poszczególnych strategii

NEGOCJACJE B2B – PRZYGOTOWANIE

- Narzędzie – Arkusz planowania negocjacji
- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Obrona ceny – techniki
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji

NEGOCJACJE B2B – UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE

- Trening 5-ciu podstawowych umiejętności negocjacyjnych
- Zarządzanie komunikacją
- Zarządzanie stronami negocjacji
- Argumentacja merytoryczna
- Rozpoznawanie potrzeb i wartości stron
- Formułowanie propozycji i rozwiązań

ZAUFANIE JAKO KAPITAŁ SPRZEDAŻY

- Budowanie relacji opartych na zaufaniu
- Zaufanie jako kapitał sprzedaży
- Konsekwencje braku zaufania w relacjach sprzedażowych
- Podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Sprzedaż tradycyjna vs. Sprzedaż b2b – podstawowe różnice	Magdalena Sadowska-Pawlak	17-11-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 9 Ośrodki decyzyjne, mapa władzy i wpływu czyli o rozpoznaniu klienta	Magdalena Sadowska-Pawlak	17-11-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 9 Nieoczekiwana wartość dodana	Magdalena Sadowska-Pawlak	17-11-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 9 Liczby w negocjacjach i sprzedaży B2B	Magdalena Sadowska-Pawlak	17-11-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 9 Strategie na konkurencję w sprzedaży B2B	Magdalena Sadowska-Pawlak	18-11-2026	08:30	10:00	01:30
6 z 9 Negocjacje B2B – przygotowanie	Magdalena Sadowska-Pawlak	18-11-2026	10:00	12:00	02:00
7 z 9 Negocjacje B2B – umiejętności komunikacyjne	Magdalena Sadowska-Pawlak	18-11-2026	12:00	14:00	02:00
8 z 9 Zaufanie jako kapitał sprzedaży	Magdalena Sadowska-Pawlak	18-11-2026	14:00	15:10	01:10
9 z 9 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Magdalena Sadowska-Pawlak	18-11-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 767,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Sadowska-Pawlak

Specjalizuje się w szkoleniach z Negocjacji oraz szkoleniach dedykowanych kadrcie kierowniczej średniego i wyższego szczebla – w obszarze: przywództwo oraz intensywne warsztaty menedżerskie. Prowadzi również szkolenia z Zarządzania w stylu coachingowym i Zarządzania ludźmi w projekcie.

Jako dyrektor Izby Coachingu na Pomorzu odpowiada za popularyzowanie i podnoszenie standardów usług coachingowych dla klientów biznesowych i indywidualnych. W latach 90-tych autorka cyklicznego programu telewizyjnego OTV Wrocław, poświęconego psychologicznym problemom zarządzania.

Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Wrocławskim. Posiada Certyfikat Training for Trainers. Jest członkiem World Association for Case Method Research&Case. Posiada certyfikat International Coaching Community (ICC). Jest certyfikowanym coachem Izby Coachingu. Posiada Certyfikat TSR I stopnia i jest certyfikowanym trenerem Heroic Imagination Project.

Jako Trener zrealizowała 3500 dni szkoleniowych. W ramach działalności non profit prowadzi warsztaty i konferencje takie jak: Progressteron, Światowy Tydzień Przedsiębiorczości czy Przedsiębiorcza Kobieta Trójmiasto.

W ostatnich 24 miesiącach licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi pani Magdalena Sadowska-Pawlak przeprowadziła 140 godzin szkoleniowych w podobnej tematyce. Kontakt z trenerką pod adresem mailowym: m.sadowska@gfkm.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

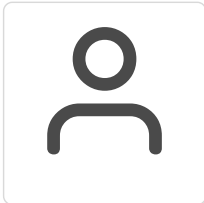
Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jaglowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590