



Szkolenie - "Mistrz sprzedaży: zaawansowane strategie budowania relacji i wyników w oparciu o wartości"

Numer usługi 2026/04/29/189012/3521452

4 674,00 PLN brutto
3 800,00 PLN netto
292,13 PLN brutto/h
237,50 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

📍 Zawiercie
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 16:00 h
📅 19.09.2026 do 20.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Doświadczeni sprzedawcy i doradcy klienta.Liderzy zespołów sprzedażowych.Handlowcy pracujący z klientem B2B i B2C, którzy chcą zwiększyć efektywność.Osoby odpowiedzialne za utrzymanie i rozwój relacji z kluczowymi klientami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	18-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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 szkolenia jest podniesienie kompetencji doświadczonych sprzedawców i doradców w zakresie zaawansowanych technik sprzedaży, negocjacji i utrzymywania kluczowych klientów. Uczestnicy nauczą się prowadzić procesy

sprzedażowe strategicznie, długoterminowo i odpowiedzialnie, uwzględniając aspekty środowiskowe i społeczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none">• Zna zaawansowane strategie sprzedaży i negocjacji.• Rozumie proces utrzymania kluczowych klientów.• Zna zasady odpowiedzialnego biznesu i ich zastosowanie w sprzedaży.	<ul style="list-style-type: none">• Uczestnik opracowuje strategię utrzymania kluczowego klienta na 12 miesięcy.• W trakcie symulacji negocjacji osiąga wynik korzystny dla obu stron.• Potrafi wskazać minimum 3 sposoby wdrożenia zielonych kompetencji w proces sprzedaży. <hr/> <p>-</p>	Prezentacja
		Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. **Moduł 1 (2h)** – Zielone kompetencje w sprzedaży strategicznej: odpowiedzialność, etyka, zrównoważony rozwój.
2. **Moduł 2 (2h)** – Zaawansowany proces sprzedaży: od lejka sprzedażowego do lojalnego klienta.
3. **Moduł 3 (2h)** – Psychologia decyzji zakupowych – jak podejmują je klienci biznesowi i indywidualni.
4. **Moduł 4 (2h)** – Perswazja i storytelling – etyczne sposoby wywierania wpływu.

Dzień 2

5. **Moduł 5 (2h)** – Negocjacje na poziomie mistrzowskim – strategie win-win w praktyce.
6. **Moduł 6 (2h)** – Utrzymanie kluczowych klientów – indywidualne strategie współpracy.
7. **Moduł 7 (2h)** – Analiza danych sprzedażowych i planowanie strategiczne.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

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	4 674,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	292,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	237,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

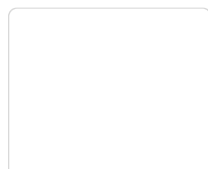


1 z 2

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.

współautor książek Moc Słów, Pasja, Szansa, a także w przygotowaniu czwartej publikacji. „Sprzedawaj” Vi-ce Mistrz Polski w Przemawianiu Publicznym Toastmasters EFEKT 2025



2 z 2

Wojciech Lada



Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selena Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników: notatnik, długopis,

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116