



Szkolenie z zakresu skutecznego tworzenia koncepcji produktu ofertowego oraz przygotowania i prezentacji oferty handlowej

Numer usługi 2026/04/29/19965/3523399

3 488,00 PLN brutto
3 488,00 PLN netto
218,00 PLN brutto/h
218,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

F5 Consulting sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

1 101 ocen

📍 Stawiguda

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 28.05.2026 do 29.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest właścicielom firm, kadrze zarządzającej oraz pracownikom działów handlowych (przedstawiciele, specjaliści ds. ofertowania), którzy odpowiadają za procesy sprzedażowe. Usługa skierowana jest do osób potrzebujących podnieść skuteczność finalizacji transakcji poprzez profesjonalizację narzędzi ofertowych, w tym wykorzystanie storytellingu i nowoczesnych narzędzi prezentacyjnych (Canva), w celu zwiększenia konwersji sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

27-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie z zakresu skutecznego tworzenia koncepcji produktu ofertowego oraz przygotowania i prezentacji oferty handlowej" przygotowuje uczestnika do analizy potrzeb klienta, tworzenia koncepcji produktu ofertowego oraz

przygotowywania i prezentowania ofert dopasowanych do specyfiki oferowanych produktów lub usług. Rozwija umiejętność prowadzenia rozmów handlowych, reagowania na obiekcje i stosowania technik finalizacji sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje i wyjaśnia etapy procesu sprzedaży oraz ich znaczenie w działalności przedsiębiorstwa	Uczestnik poprawnie opisuje etapy procesu sprzedaży oraz wyjaśnia ich znaczenie w kontekście przygotowania oferty handlowej	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów oraz czynniki wpływające na decyzje zakupowe	Uczestnik analizuje sytuację sprzedażową, wskazuje potrzeby klienta oraz opisuje czynniki wpływające na decyzje zakupowe	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje koncepcję produktu lub usługi dopasowaną do potrzeb klienta	Uczestnik przygotowuje koncepcję produktu lub usługi uwzględniającą potrzeby klienta oraz specyfikę działalności przedsiębiorstwa	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje zasady skutecznej komunikacji sprzedażowej w relacji z klientem	Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania, zadaje pytania oraz reaguje na bariery komunikacyjne w trakcie rozmowy z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje ofertę handlową dopasowaną do potrzeb klienta	Uczestnik opracowuje ofertę handlową z wykorzystaniem języka korzyści oraz właściwej struktury oferty	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik reaguje na zastrzeżenia klienta oraz stosuje techniki finalizacji sprzedaży	Uczestnik identyfikuje obiekcje klienta oraz dobiera odpowiednie techniki reagowania i finalizacji sprzedaży w zależności od sytuacji	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

Moduł 0. Organizacja i wprowadzenie (teoria – 1 h)

- cel i zasady szkolenia
- program i oczekiwania uczestników
- wprowadzenie do pracy na przykładach uczestników

Moduł 1. Proces sprzedaży i rola oferty (teoria – 1,5 h)

- etapy procesu sprzedaży
- rola oferty w procesie sprzedaży
- znaczenie dopasowania produktu do klienta

Moduł 2. Analiza potrzeb klienta (teoria – 2 h)

- identyfikacja i segmentacja klientów
- rozpoznawanie potrzeb i problemów klienta
- czynniki wpływające na decyzje zakupowe

Moduł 3. Komunikacja sprzedażowa (praktyka – 2,75 h)

- zasady skutecznej komunikacji w praktyce
- techniki zadawania pytań i aktywnego słuchania
- reagowanie na bariery komunikacyjne
- symulacje rozmów sprzedażowych

Moduł 4. Tworzenie koncepcji produktu ofertowego

teoria – 1 h

- dopasowanie produktu/usługi do potrzeb klienta
- budowanie propozycji wartości
- struktura oferty handlowej
- język korzyści

praktyka – 2 h

- opracowanie koncepcji produktu ofertowego
- dopasowanie rozwiązania do klienta

Moduł 5. Przygotowanie oferty handlowej (praktyka – 1,5 h)

- opracowanie oferty dopasowanej do klienta
- eliminowanie błędów w ofertach
- praca na przykładach uczestników

Moduł 6. Przedstawienie oferty i finalizacja sprzedaży (praktyka – 2 h)

- przedstawienie oferty klientowi w rozmowie sprzedażowej (symulacja)
- identyfikacja i obsługa obiekcji
- techniki finalizacji sprzedaży
- symulacje rozmów z klientem

Moduł 7. Budowanie relacji z klientem (praktyka – 1 h)

- działania posprzedażowe

- budowanie lojalności klienta

Moduł 8. Podsumowanie i walidacja

teoria – 0,25 h

- podsumowanie szkolenia
- przygotowanie do walidacji

praktyka – 0,5 h

- test wiedzy
- obserwacja w warunkach symulowanych

Walidacja efektów uczenia się:

- realizowana przez osobę inną niż trener
- test wiedzy teoretycznej
- obserwacja w warunkach symulowanych realizowana poprzez odgrywanie ról pomiędzy uczestnikiem a trenerem pełniącym rolę klienta
- ocena efektów uczenia się
- przekazanie informacji zwrotnej dla uczestnika
 - walidacja prowadzona jest w oparciu o zdefiniowane efekty uczenia się oraz kryteria ich weryfikacji

Forma realizacji usługi:

- Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej.
- Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.
- Łączny czas trwania szkolenia wynosi 16 godzin zegarowych.

Przerwy są ujęte w harmonogramie, są wliczone w czas trwania usługi rozwojowej.

Warunki organizacyjne realizacji szkolenia:

- Szkolenie realizowane jest w małych grupach liczących od 1 do maksymalnie 4 uczestników.
- Każdy uczestnik ma zapewnione samodzielne stanowisko pracy.

Na jednego uczestnika przypada:

- komputer lub laptop z dostępem do internetu
- materiały szkoleniowe
- narzędzia do pracy warsztatowej/ćwiczeń
- dostęp do szablonów ofert handlowych

Sala szkoleniowa wyposażona jest w:

- projektor multimedialny
- tablicę flipchart
- ekran prezentacyjny

Metody dydaktyczne

Zajęcia prowadzone są z wykorzystaniem:

- miniwykładów
- prezentacji trenerskich
- analiz przypadków biznesowych
- ćwiczeń indywidualnych
- ćwiczeń zespołowych
- symulacji rozmów sprzedażowych
- pracy na rzeczywistych przykładach ofert uczestników

Realizacja szkolenia dla jednego uczestnika:

- W przypadku realizacji szkolenia dla jednego uczestnika szkolenie prowadzone jest indywidualnie.
- Symulacje rozmów sprzedażowych realizowane są poprzez odgrywanie ról pomiędzy trenerem (rola klienta) a uczestnikiem.

Ćwiczenia obejmują:

- analizę potrzeb klienta
- przygotowanie oferty
- przedstawienie rozwiązania w rozmowie sprzedażowej (symulacja)
- reagowanie na obiekcje
- finalizację sprzedaży

Liczba godzin zajęć w podziale na formy

- zajęcia teoretyczne: 6 godzin
- zajęcia praktyczne: 10 godzin

Szkolenie prowadzone jest w godzinach zegarowych.

Przerwy są wliczone w czas trwania usługi i wynoszą łącznie 30 minut (1 przerwa dziennie po 15 minut).

Zajęcia praktyczne obejmują:

- ćwiczenia warsztatowe
- symulacje rozmów sprzedażowych
- przygotowanie ofert handlowych

Sposób organizacji walidacji efektów uczenia się:

- Walidacja realizowana jest po zakończeniu szkolenia.
- Walidacja realizowana jest przez osobę inną niż trener prowadzący szkolenie.

Proces walidacji obejmuje:

- test wiedzy teoretycznej
- obserwację uczestnika w warunkach symulowanych

Walidacja realizowana jest w warunkach umożliwiających samodzielną pracę uczestnika.

Ocena przebiega według przygotowanego arkusza obserwacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł 0. Organizacja i wprowadzenie	Adrian Greczycho	28-05-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 13 Moduł 1. Proces sprzedaży i rola oferty	Adrian Greczycho	28-05-2026	09:00	10:30	01:30
3 z 13 Moduł 2. Analiza potrzeb klienta	Adrian Greczycho	28-05-2026	10:30	12:30	02:00
4 z 13 Przerwa	Adrian Greczycho	28-05-2026	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Moduł 3. Komunikacja sprzedażowa	Adrian Greczycho	28-05-2026	12:45	15:30	02:45
6 z 13 Moduł 4. Tworzenie koncepcji produktu ofertowego	Adrian Greczycho	28-05-2026	15:30	16:00	00:30
7 z 13 Moduł 4. Tworzenie koncepcji produktu ofertowego	Adrian Greczycho	29-05-2026	08:00	10:30	02:30
8 z 13 Moduł 5. Przygotowanie oferty handlowej	Adrian Greczycho	29-05-2026	10:30	12:00	01:30
9 z 13 Przerwa	Adrian Greczycho	29-05-2026	12:00	12:15	00:15
10 z 13 Moduł 6. Przedstawienie oferty i finalizacja sprzedaży	Adrian Greczycho	29-05-2026	12:15	14:15	02:00
11 z 13 Moduł 7. Budowanie relacji z klientem	Adrian Greczycho	29-05-2026	14:15	15:15	01:00
12 z 13 Moduł 8. Podsumowanie	Adrian Greczycho	29-05-2026	15:15	15:30	00:15
13 z 13 Moduł 8. Walidacja	-	29-05-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

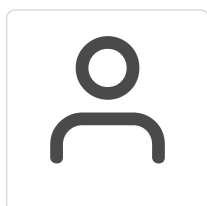
Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 488,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 488,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Greczycho

Menedżer sprzedaży, trener oraz interim manager z ponad 15-letnim doświadczeniem zawodowym w obszarze sprzedaży, zarządzania i marketingu. Absolwent studiów Executive MBA Polskiej Akademii Nauk oraz programu Szkoły Liderów.

Posiada doświadczenie w budowie i zarządzaniu strukturami handlowymi, wdrażaniu strategii sprzedażowych oraz realizacji działań marketingowych na poziomie operacyjnym i strategicznym. Realizował projekty rozwojowe oraz doradcze w środowisku MŚP oraz większych przedsiębiorstw, w tym w branżach usługowej, medialnej, turystycznej i produkcyjnej.

Od 2018 roku prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu sprzedaży, obsługi klienta oraz komunikacji biznesowej, wspierając rozwój kompetencji sprzedażowych oraz doskonalenie procesów sprzedaży i zarządzania zespołami. W ramach współpracy z przedsiębiorstwami realizuje działania związane z optymalizacją procesów sprzedażowych, wdrażaniem zmian organizacyjnych oraz przygotowaniem i rozwijaniem ofert handlowych. W pracy szkoleniowej wykorzystuje metody warsztatowe oparte na analizie przypadków biznesowych, ćwiczeniach praktycznych oraz symulacjach rozmów sprzedażowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Komplet materiałów szkoleniowych**
- **Zestaw biurowy:** Notatnik A4, długopis oraz kolorowe zakreślacze i karteczki post-it do wspólnych ćwiczeń warsztatowych.
- **Dostęp do programu Canva:** Stanowisko z dostępem do narzędzia, w którym pod okiem trenera stworzysz projekt swojej oferty.
- **Certyfikat:** Potwierdzenie ukończenia szkolenia wraz z listą wszystkich nabytych umiejętności. Przekazywany w wersji papierowej.
- **Udogodnienia (na życzenie):** Jeśli potrzebujesz materiałów w większym druku, przygotujemy je dla Ciebie.

Warunki uczestnictwa

- **Wykształcenie:** Minimum średnie.
- **Doświadczenie:** Podstawowe doświadczenie w sprzedaży lub obsłudze klienta (zalecane).
- **Kompetencje cyfrowe:** Podstawowa umiejętność obsługi komputera oraz przeglądarki internetowej (niezbędna do pracy w programie Canva).
- **Postawa:** Gotowość do aktywnej pracy warsztatowej, udziału w ćwiczeniach praktycznych oraz symulacjach rozmów handlowych.
- **Status zawodowy:** Usługa dedykowana właścicielom firm, kadrze zarządzającej oraz pracownikom działów handlowych.

Informacje dodatkowe

- **Zasoby kadrowe:** Organizator zastrzega sobie prawo do wyznaczenia dodatkowego trenera lub zastąpienia wskazanej osoby prowadzącej w przypadku jej niedyspozycji. Gwarantujemy, że każdy trener posiada kwalifikacje i doświadczenie zgodne ze standardami usługi oraz wymaganiami systemu BUR.
- **Warunki certyfikacji:** Warunkiem otrzymania certyfikatu jest uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji (min. 70% punktów z testu wiedzy oraz zaliczenie zadania praktycznego) oraz frekwencja na poziomie min. 80%.
- **Dokumentacja:** Certyfikat zawiera szczegółowy opis nabytych efektów uczenia się zgodnie z modelem kompetencyjnym.
- **Logistyka:** Każdy uczestnik otrzymuje pełen komplet materiałów szkoleniowych oraz dostęp do niezbędnych narzędzi cyfrowych (Canva) na czas trwania warsztatów.

Adres

ul. Łąkowa 35
11-034 Stawiguda
woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Adrian Greczycho

E-mail biuro@f5consulting.pl

Telefon (+48) 793 610 199