



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,9 / 5

6 787 ocen

Skuteczna sprzedaż: od analizy potrzeb do finalizacji transakcji - szkolenie

Numer usługi 2026/07/14/43841/3688490

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 17.11.2026 do 18.11.2026

4 059,00 PLN brutto
3 300,00 PLN netto
253,69 PLN brutto/h
206,25 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych pracujących, nie pracujących, uczących się i właścicieli firm, które chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacje. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	16-11-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Skuteczna sprzedaż: od analizy potrzeb do finalizacji transakcji - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży od analizy potrzeb klienta, poprzez dobór odpowiednich technik komunikacji i negocjacji, aż do skutecznej finalizacji transakcji oraz budowania długofalowych relacji z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje proces analizy potrzeb klienta oraz zasady dopasowania oferty	- rozpoznaje potrzeby klienta i segmentuje grupy docelowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- identyfikuje techniki zadawania pytań pomocnych w analizie potrzeb	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- rozróżnia poziomy aktywnego słuchania i przypisuje je do sytuacji sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- rozpoznaje właściwe dopasowanie oferty do motywacji klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia techniki sprzedażowe	- rozróżnia i porównuje różne style i metody sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- identyfikuje elementy języka korzyści w prezentacji oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- identyfikuje elementy storytellingu w procesie sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- rozpoznaje właściwe techniki odpowiadania na obiekcje klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje techniki domykania sprzedaży i przyporządkowuje je do sytuacji klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- rozróżnia strategie up-sellingu i cross-sellingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Finalizuje sprzedaż i buduje długofalowe relacje	- charakteryzuje zasady utrzymywania relacji z klientami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje funkcje i możliwości wykorzystania narzędzi CRM	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Wprowadzenie do sprzedaży i kluczowe kompetencje sprzedawcy

- Czym jest sprzedaż i jakie są jej kluczowe cele?
- Kompetencje skutecznego sprzedawcy (m.in. komunikacja, asertywność, negocjacje)
- Rola psychologii w sprzedaży – zrozumienie zachowań klientów
- Różne style sprzedaży – dopasowanie do potrzeb klienta

Profilowanie i analiza potrzeb klienta

- Kim jest Twój klient? Segmentacja i analiza grup docelowych
- Budowanie persony klienta – oczekiwania, obawy, motywacje
- Techniki zadawania pytań w celu identyfikacji potrzeb
- Słuchanie aktywne – jak zrozumieć prawdziwe potrzeby klienta

Techniki skutecznej komunikacji w sprzedaży

- Kluczowe zasady efektywnej komunikacji
- Techniki budowania relacji i zaufania
- Mowa ciała i jej znaczenie w procesie sprzedaży
- Jak radzić sobie z różnymi typami klientów?

Techniki sprzedażowe i prezentacja oferty

- Metody prezentowania produktu/usługi – dostosowanie przekazu do klienta
- Technika języka korzyści – jak sprzedawać wartość, a nie tylko cechy
- Storytelling w sprzedaży – jak angażować klienta opowieścią?
- Praca z obiekcjami – jak skutecznie odpowiadać na pytania i wątpliwości?

Psychologia podejmowania decyzji zakupowych

- Jak klienci podejmują decyzje zakupowe?
- Efekt pierwszego wrażenia i wpływ emocji na sprzedaż
- Techniki perswazji i wpływu społecznego w sprzedaży
- Jak radzić sobie z wątpliwościami i oporem klienta?

Techniki negocjacji i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami

- Podstawowe zasady negocjacji sprzedażowych
- Strategie obrony przed agresywnymi technikami negocjacyjnymi klientów
- Jak radzić sobie z trudnymi klientami i konfliktami?
- Skuteczne sposoby zamykania sprzedaży przy trudnych klientach

Finalizacja sprzedaży i budowanie długofalowych relacji

- Techniki zamykania sprzedaży – jak skutecznie domknąć transakcję?
- Jak zwiększyć wartość sprzedaży (cross-selling i up-selling)?
- Utrzymywanie relacji z klientem – klucz do powtarzalnych zakupów
- Narzędzia do zarządzania relacjami z klientami (CRM)

Automatyzacja i nowoczesne narzędzia w sprzedaży

- Jak wykorzystać social selling w pozyskiwaniu klientów?
- E-mail marketing i cold calling – jak robić to skutecznie?
- Narzędzia do analizy i optymalizacji procesu sprzedaży
- Podsumowanie szkolenia, plan działania i wdrożenie wiedzy w praktyce

Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Usługa "Skuteczna sprzedaż: od analizy potrzeb do finalizacji transakcji - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży od analizy potrzeb klienta, poprzez dobór odpowiednich technik komunikacji i negocjacji, aż do skutecznej finalizacji transakcji oraz budowania długofalowych relacji z klientem. Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje i umiejętności. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Szkolenie trwa 16 godzin i składa się z części teoretycznej 6 h, części praktycznej 7 h 15 min, walidacji 15 min, przerw 2 h 30 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 25.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Proces walidacji będzie przebiegał następująco: uczestnik otrzyma za pośrednictwem czatu w aplikacji zoom link do testu jednokrotnego wyboru realizowanego w formie online. Test należy wykonać samodzielnie. Pytania weryfikują osiągnięcie efektów uczenia się na podstawie przypisanych kryteriów. Wynik generowany jest automatycznie na podstawie klucza odpowiedzi, udostępniany bezpośrednio po zakończeniu i archiwizowany. Minimalny próg zaliczenia wynosi 80%.

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym, z wykorzystaniem platformy zoom umożliwiającej komunikację audio-wideo oraz udostępnianie materiałów dydaktycznych. Uczestnicy biorą udział w zajęciach na żywo za pośrednictwem urządzeń elektronicznych (komputer, laptop, tablet) z dostępem do Internetu zgodnie z harmonogramem.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pre-test. Wprowadzenie do sprzedaży i kluczowe kompetencje sprzedawcy - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-11-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	17-11-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Profilowanie i analiza potrzeb klienta - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-11-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 15 -	Przerwa	-	17-11-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Techniki skutecznej komunikacji w sprzedaży - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-11-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	17-11-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 15 Techniki sprzedażowe i prezentacja oferty - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-11-2026	14:45	16:00	01:15
8 z 15 Psychologia podejmowania decyzji zakupowych - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	18-11-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	18-11-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 15 Techniki negocjacji i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	18-11-2026	10:15	12:15	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 -	Przerwa	-	18-11-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Finalizacja sprzedaży i budowanie długofalowych relacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	18-11-2026	13:00	14:30	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	18-11-2026	14:30	14:45	00:15
14 z 15 Automatyzacja i nowoczesne narzędzia w sprzedaży - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Zajęcia	Anna Nitkiewicz-Jankowska	18-11-2026	14:45	15:45	01:00
15 z 15 -	Walidacja	Anna Nitkiewicz-Jankowska	18-11-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania z zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w

całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 059,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	253,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	206,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Nitkiewicz-Jankowska

Specjalizuje się w szkoleniach, warsztatach, konsultacjach i pracy własnej z klientem z zakresu: Budowania strategii marki osobistej i marki firmy, Pewności siebie, Asertywności, Zarządzania sobą i zmianą, Planowania, Wyznaczania celów, Strategii pracy ze stresem i innymi emocjami, Komunikacji, Negocjacji, Budowania zespołów, Techniki NLP, Technika Transformacji, Poziomów wartości, Poziomów świadomości. Doświadczenia zawodowe zdobywała od 1998 r. m.in. na stanowisku nauczyciela akademickiego na kilku uczelniach (Uniwersytet Śląski, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach, Wyższą Szkołą Teologiczno-Humanistyczną p.k. w Nysie, Akademią Wychowania Fizycznego w Krakowie, Wyższą Szkołą Biznesu w Dąbrowie Górniczej) oraz prowadząc własną dział. gosp. w zakresie szkoleń i doradztwa. Na salach szkol. i wykładowych spędziła ponad 8 tys. godz. realizując wszystkie tematy wskazane w obszarze specjalizacji. Prowadzi warsztaty i konsultacje w trybie stacjonarnym i online. Działalność wykładową i szkoleniową prowadzi nieprzerwanie od 1998 r. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie wyższe: dr nauk ekonomicznych z zakresu Zarządzania i Ekonomiki Usług, ukończony półroczny kurs Master Business Training w Rowińska Business Coaching, Certyfikowany Revenue Manager.
kontakt@annanitkiewiczjankowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest ukończenie 18. roku życia, posiadanie urządzenia z dostępem do Internetu oraz podstawowych umiejętności obsługi komputera oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się obejmującej test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Informacje dodatkowe

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% czasu trwania usługi rozwojowej.
- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- W przypadku uczestników, których udział w usłudze jest finansowany w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. z 2024 r. poz. 1411) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021–2027”. W przypadku występowania szczególnych potrzeb związanych z udziałem w usłudze rozwojowej prosimy o wcześniejszy kontakt z Organizatorem pod numerem telefonu: 733 250 350 lub adresem e-mail: szkolenia@spatiumdg.pl.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy zoom.us, do której Wykonawca usługi posiada licencję.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),
- zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,
- kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



EWA WĄSOWICZ

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350