



## Skuteczne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/06/21/12327/2192824

3 382,01 PLN brutto

2 749,60 PLN netto

211,38 PLN brutto/h

171,85 PLN netto/h

AKAT Usługi  
Doradczycie Tomasz  
Kurek



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.04.2025 do 23.04.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Warsztaty dedykowane są handlowcom, dla których ważnym czynnikiem osiągnięcia efektywności w sprzedaży jest budowanie długofalowych relacji z Klientami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Zwiększenie efektywności sprzedaży dzięki nabyciu umiejętności i poszerzeniu kompetencji w zakresach:

1. Budowania trwałych relacji z Klientem, właściwej diagnozy potrzeb, oczekiwań i możliwości Klienta i odpowiedniego pod tym kątem przedstawiania produktu

2. Stosowania etycznych i skutecznych technik sprzedaży
3. Stosowania przemyślanej komunikacji z wykorzystaniem starannie dobranych słów i zwrotów
4. Umiejętności radzenia sobie z trudnymi Klientami i odpowiedziami na trudne pytania

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
dedg	d	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

### Dzień 1:

- **Wprowadzenie do technik sprzedaży:**
  - Definicja sprzedaży i jej etapy
  - Rola sprzedawcy w procesie sprzedaży
  - Cechy efektywnego sprzedawcy
- **Budowanie relacji z klientami:**
  - Pierwsze wrażenie i nawiązywanie kontaktu z klientem
  - Aktywne słuchanie i budowanie zaufania
  - Identyfikacja potrzeb i oczekiwań klienta
- **Prezentacja produktu lub usługi:**
  - Struktura i techniki prezentacji
  - Korzyści płynące z produktu lub usługi dla klienta
  - Pokonywanie obiekcji klienta

### Dzień 2:

- **Negocjacje i finalizowanie transakcji:**

- Przygotowanie do negocjacji
- Techniki negocjacyjne
- Finalizowanie umowy i zamykanie transakcji
- **Obsługa klienta po sprzedaży:**
  - Budowanie długoterminowych relacji z klientami
  - Zapobieganie reklamacjom i budowanie zadowolenia klienta
- **Psychologia sprzedaży:**
  - Wpływ psychologii na proces sprzedaży
  - Techniki psychologiczne w sprzedaży
  - Motywowanie klientów do zakupu

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz. - 45 min.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Na zakończenie usługi zostanie przeprowadzony test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który podlega ocenie przez Walidatora.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 382,01 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 749,60 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,85 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Tomasz Kurek

Zarządzanie strategiczne, zarządzanie projektami, przywództwo, zarządzanie zespołem, komunikacja, negocjacje, zwiększanie efektywności zespołów i organizacji, wdrażanie zmian. Przedsiębiorca, menadżer, trener biznesu i doradca z 13-sto letnim stażem w zakresie zarządzania projektami, wiedzą, organizacjami i zespołami projektowymi. Szkoli w zakresie zarz. projektami i zespołami pracującymi w strukturze rozproszonej, zdalnej, stacjonarnej. Posiada doświadczenie w tworzeniu polityk bezpieczeństwa, szyfrowania, wdrażania narzędzi IT, narzędzi doskonalenia organizacji. Współtworzył ponad 40 strategii rozwoju firm i instytucji publicznych, strategii komercjalizacji wynalazku i pozyskania inwestora. Pełnił m.in. funkcję Wiceprezesa Agencji Rozwoju Innowacji SA, Spółki notowanej na rynku New Connect, w której odpowiedzialny był za opracowanie i wdrożenie usług z zakresu komercjalizacji wiedzy i transferu technologii oraz doradztwa gospodarczego i strategicznego dla firm i instytucji publicznych. Posiada wiedzę i doświadczenie w zakresie zarządzania projektami w warunkach pracy zdalnej od ponad 5 lat oraz doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zarządzania projektami w formie zdalnej ponad 10 lat. Przeprowadził ponad 120 godzin szkoleniowych i ponad 60 godzin doradczych dla przedsiębiorstw w okresie ostatnich 2 lat od dnia rozpoczęcia usługi z zakresu swoich specjalizacji. Koordynator i konsultant przy realizacji kilkunastu projektów biznesowych i społecznych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

### Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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).

---

### OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

## Adres

ul. Kleczkowska 45  
50-227 Wrocław  
woj. dolnośląskie

## Kontakt



Wojciech Kalisz



**E-mail** [w.kalisz@akatconsulting.pl](mailto:w.kalisz@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 487 686