



SKUTECZNA SPRZEDAŻ I – od pierwszego kontaktu do zamknięcia rozmowy

oferta szkolenia otwartego

Szkolenie przygotowuje uczestników do prowadzenia profesjonalnych i świadomych rozmów sprzedażowych – od pierwszego kontaktu z klientem, aż po zamknięcie transakcji. Uczestnicy zrozumieją, czym naprawdę jest nowoczesna sprzedaż oparta na relacji, zaufaniu i realnym wsparciu klienta, a nie wywieraniu presji.

Uczestnicy poznają strukturę rozmowy sprzedażowej, nauczą się zadawać trafne pytania, analizować potrzeby klienta oraz mówić o swojej ofercie w sposób atrakcyjny i dopasowany. Każdy moduł wzbogacony jest o praktyczne ćwiczenia, symulacje rozmów oraz pracę nad własnym stylem sprzedaży i planem jego dalszego rozwoju.

Zawartość szkolenia:

- ✓ Umiejętność prowadzenia rozmowy sprzedażowej krok po kroku – od pierwszego kontaktu do zamknięcia,
- ✓ Zwiększenie pewności siebie i skuteczności w kontakcie z klientem,
- ✓ Skuteczne zadawanie pytań i badanie potrzeb klienta,
- ✓ Posługiwanie się językiem korzyści przy prezentacji oferty,
- ✓ Umiejętność reagowania na obiekcje z empatią i profesjonalizmem.



Prowadzący:
Łukasz Kukorowski

Liczebność grupy:
3 – 5 osób

Termin realizacji:
07.11.2025 r.

Czas trwania:
**1 dzień szkoleniowy
9:00-16:00**

Miejsce realizacji:
**ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań**

OPEN
Konsultacje i Szkolenia
Ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań

Julita
tel. 881 036 989

www.open-szkolenia.pl



PRZYGOTOWANIE:

Przed szkoleniem kierujemy do uczestników ankietę zawierającą program zajęć, z prośbą o zaznaczenie zagadnień, które są najbardziej interesujące oraz przedstawienie swoich oczekiwań względem szkolenia. Dzięki temu trener będzie mógł lepiej dopasować treść i ćwiczenia, które będą omawiane podczas szkolenia.

PROFIL UCZESTNIKA:

Szkolenie jest skierowane dla osób, które w swojej codziennej pracy mają kontakt telefoniczny, zdalny lub bezpośredni z klientem.

SPOSÓB PRACY:

Szkolenie zostało zaprojektowane w taki sposób, aby aktywnie angażować uczestników i umożliwić im zdobywanie praktycznych umiejętności poprzez:

- ✓ **Case study** – pracujemy na przykładach rzeczywistych problemów, które ilustrują konkretne wyzwania i sposoby ich rozwiązywania.
- ✓ **Ćwiczenia indywidualne i zespołowe** – uczestnicy mają możliwość praktycznego zastosowania wiedzy, a po zakończeniu każdego ćwiczenia otrzymują szczegółową informację zwrotną. Wszystkie wnioski są zapisywane na flipcharcie i udostępniane w formie prezentacji.
- ✓ **Wymiana doświadczeń** – zachęcamy uczestników do dzielenia się swoimi obserwacjami i przykładami z pracy, a moderowane dyskusje grupowe pozwalają na wymianę dobrych praktyk.
- ✓ **Interaktywne mini-wykłady** – krótkie, angażujące prezentacje dostarczają niezbędnej wiedzy teoretycznej w przystępnej formie, stanowiąc bazę do dalszych ćwiczeń.

Dzięki tym metodom uczestnicy nie tylko zdobywają wiedzę, ale przede wszystkim samodzielnie budują zestaw **narzędzi i dobrych praktyk**, które będą mogli wykorzystać w codziennej pracy.

ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA SZKOLENIA:

1. Rola handlowca i istota sprzedaży	• Czym naprawdę jest sprzedaż? • Misja i wartości w pracy handlowca – po co to robimy? • Mentalność handlowca: nastawienie na pomoc, a nie na presję. • Cechy skutecznego sprzedawcy – co budować od początku kariery? <u>Ćwiczenie: Mapa cech skutecznego handlowca – autoocena i plan rozwoju</u>
2. Podstawy komunikacji w sprzedaży	• Zasady skutecznej komunikacji – prostota, jasność, uprzejmość. • Mowa ciała, głos, energia – jakie znaczenie ma pierwsze wrażenie? • Struktura rozmowy sprzedażowej – jak prowadzić rozmowę krok po kroku? • Sztuka zadawania pytań – otwarte vs zamknięte pytania. <u>Ćwiczenie: Symulacje rozmów handlowych</u>
3. Poznanie klienta i budowanie relacji	• Dlaczego zaufanie to klucz do sprzedaży? • Fazy budowania relacji z klientem. • Badanie potrzeb klienta – podstawowe techniki. • Co to znaczy "słuchać aktywnie" i dlaczego to zwiększa sprzedaż? <u>Ćwiczenia w parach - słuchanie i zadawanie właściwych pytań</u>
4. Prezentacja oferty i język korzyści	• Jak mówić o produkcie/usłudze, żeby klient był zainteresowany? • Funkcje vs korzyści – jak przekładać cechy produktu na korzyści klienta? • 3 najczęstsze błędy podczas prezentacji oferty. <u>Ćwiczenie "delikatnego zamknięcia" sprzedaży w parach</u>
5. Podstawowe techniki zamykania sprzedaży	• Kiedy i jak zaproponować decyzję? • Proste techniki finalizacji rozmowy. • Jak radzić sobie z pierwszymi obiekcjami bez konfliktu? <u>Ćwiczenie: Tworzenie krótkich prezentacji</u>
6. Organizacja pracy handlowca	• Dlaczego sprzedaż to gra na liczbach? (prospecting, follow-up, CRM) • Jak planować dzień pracy, żeby nie tracić motywacji? • Zarządzanie czasem i energią w pracy handlowca. <u>Ćwiczenie: Planowanie tygodnia pracy handlowca</u>
	• Analiza konkretnych sytuacji pojawiających się w pracy z klientem, • Ćwiczenie umiejętności potrzebnych w rozmowie z klientem - sposób formułowania wypowiedzi, zbierania potrzeb, zadawania pytań, udzielania informacji • Pytania w analizie potrzeb klienta – jak dobrze zacząć i jak się dowiedzieć, czego klient naprawdę chce • Inicjatywa własna – jak możemy pomóc klientowi, efekt WOW w obsłudze klienta • Typologia klientów - jak rozpoznawać i właściwie reagować na różne style zachowań i komunikacji • Analiza błędów, jakie popełniamy w rozmowach z klientami.

PODSUMOWANIE:



- **dyskusja podsumowująca,**
- wręczenie uczestnikom **certyfikatów** ukończenia szkolenia,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań realizowanych podczas zajęć,
- w razie dodatkowych pytań po oficjalnym zakończeniu szkolenia **trener jest do dyspozycji** uczestników i udziela indywidualnych informacji zwrotnych.

Po ukończeniu szkolenia:

„**Skuteczna sprzedaż I** - od pierwszego kontaktu do zamknięcia rozmowy”

polecamy udział w warsztacie:

„**Skuteczna sprzedaż II** – negocjacje, trudne rozmowy, radzenie sobie z emocjami” –
[oferta](#)

WARUNKI ORGANIZACYJNE:

Czas trwania szkolenia:	1 dzień szkoleniowy – 9:00-16:00
Liczebność grupy:	3 - 5 osób
Termin:	07.11.2025 r.
Miejsce:	Siedziba firmy OPEN, ul. Serbska 6a/1, 61-696 Poznań
Cena:	950 PLN + 23% VAT
Wartość obejmuje:	• diagnozę potrzeb w formie ankiety online skierowanej do uczestników przed szkoleniem, • przeprowadzenie zajęć przez trenera z wieloletnim doświadczeniem w zawodzie, • prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej – ćwiczenia –> wnioski, • materiały drukowane i elektroniczne będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie szkolenia, • fotoprotokół - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań realizowanych podczas zajęć, • po zakończeniu szkolenia trener jest do dyspozycji w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników, • imienny certyfikat ukończenia szkolenia, • podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe).
Płatność:	Fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy dzień po realizacji z terminem płatności 7 dni.

Zapraszam do kontaktu:

Julita Gotkowicz- Żok

tel. 881 036 989

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY (kliknij w ikonę poniżej):



CO NAS WYRÓŻNIA:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy to doświadczeni praktycy, którzy gwarantują najwyższy poziom merytoryczny i jakość prowadzonych zajęć.
- ✓ **Elastyczność programu** – treści szkoleniowe są dostosowywane do potrzeb uczestników na podstawie wypełnionych wcześniej ankiet, dzięki czemu szkolenie jest w pełni dopasowane do oczekiwań.
- ✓ **Kameralne grupy szkoleniowe** – pracujemy w małych grupach (3–5 osób), co umożliwia każdemu uczestnikowi aktywny udział w ćwiczeniach i otrzymanie indywidualnej informacji zwrotnej.
- ✓ **Praktyczny charakter szkolenia** – podczas warsztatów koncentrujemy się na ćwiczeniach i analizie realnych sytuacji zawodowych, co zapewnia natychmiastowe zastosowanie zdobytej wiedzy.
- ✓ **Wygodny dostęp do materiałów** – wszyscy uczestnicy otrzymują dostęp do materiałów szkoleniowych za pośrednictwem naszej platformy online „Strefa Klienta OPEN”.
- ✓ **Dogodne warunki płatności** – fakturę za szkolenie wystawiamy w dniu realizacji z 7-dniowym terminem płatności.
- ✓ **Certyfikowana jakość** – nasza firma posiada certyfikat jakości Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych Polskiej Izby Firm Szkoleniowych SUS 2.0.
- ✓ **Doświadczenie firmy** – posiadamy bogate doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dla różnych organizacji, od MŚP po międzynarodowe korporacje. Poniżej przedstawiamy wybranych stałych Klientów.



PEŁNA OFERTA NASZEJ FIRMY:



PROJEKTY ROZWOJOWE



DZIAŁANIA WSPIERAJĄCE ROZWÓJ
I FUNKCJONOWANIE ORGANIZACJI



BADANIA, DIAGNOSTYKA, AUDYTY



COACHING I KONSULTACJE



WARSZTATY DLA ZESPOŁÓW



SZKOLENIA ZAMKNIĘTE



WELLBEING



DZIAŁANIA ONLINE