



Szkolenie:

TRENING UMIEJETNOŚCI SPRZEDAŻOWYCH

Rozwój kompetencji sprzedażowych –
cykl warsztatów online



TRENING UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻOWYCH

PROGRAM JEST DOSTĘPNY W DWÓCH WERSJACH - WERSJACH START I WERSJA PRO

Forma: online (warsztat)

Metody pracy: ćwiczenia, scenki, praca na realnych rozmowach i przypadkach uczestników

Pomiędzy spotkaniami: zadania wdrożeniowe

WERSJA START
obejmuje bloki 1-4

WERSJA PRO
obejmuje bloki 1-8

Udział w cyklu warsztatów „Trening Umiejętności Sprzedażowych” daje uczestnikom konkretne narzędzia, które od razu przekładają się na jakość rozmów i wyniki sprzedażowe. Zespół uczy się prowadzić rozmowę w sposób uporządkowany - od mocnego otwarcia i trafnej diagnozy, przez pracę z obiekcjami, aż po naturalne domykanie i skuteczny follow-up. Dzięki temu handlowcy przestają „opowiadać ofertę”, a zaczynają prowadzić klienta przez proces decyzji - spokojnie, partnersko i bez presji.

Program wzmacnia kluczowe kompetencje sprzedażowe: zadawanie precyzyjnych pytań, odkrywanie realnych potrzeb (także w rozmowach trudnych), reagowanie na obiekcje bez tłumaczenia się oraz rozmowę o cenie w oparciu o wartość, efekty i ryzyka. Uczestnicy uczą się rozpoznawać sygnały gotowości klienta i domykać kolejny krok w sposób naturalny, co skraca czas finalizacji i ogranicza liczbę „utkniętych” tematów w lejku.

Warsztatowy charakter zajęć (scenki, ćwiczenia, praca na realnych rozmowach i sytuacjach uczestników) pozwala szybko wypracować rozwiązania dopasowane do specyfiki firmy. Pomiędzy spotkaniami uczestnicy realizują zadania wdrożeniowe, dzięki czemu nowe techniki są testowane w praktyce i utrwalane. Efektem cyklu jest bardziej spójny standard pracy zespołu, lepsza responsywność klientów po follow-upach, większa pewność w rozmowach o cenie oraz wyższa skuteczność w przechodzeniu od kontaktu do decyzji.



WERSJA START

BLOK 1 – Termin: 21.05.2026r. w godz. 8:00–12:00

Otwarcie rozmowy i diagnoza realnych potrzeb klienta

Cel: Handlowcy przestają „opowiadać ofertę” i zaczynają prowadzić rozmowę, która daje klientowi poczucie zrozumienia i bezpieczeństwa.

Zakres merytoryczny:

- struktura pierwszych 10–15 minut rozmowy sprzedażowej,
- budowanie kontaktu bez small talku i bez sztuczności,
- pytania otwierające vs pytania pogłębiające,
- jak odkrywać potrzeby, które klient sam nazywa,
- potrzeba deklarowana vs rzeczywista,
- jak nie przesłuchiwać klienta i nie tracić kontroli rozmowy,
- najczęstsze błędy na etapie diagnozy (i jak ich unikać).
- Praca warsztatowa: scenki otwarcia rozmowy + informacja zwrotna, praca w parach (pytania „otwierające” klienta), analiza realnych rozmów.

Zadanie wdrożeniowe: wdrożenie struktury otwarcia w kontaktach; zapis pytań, które zadziałały; obserwacja reakcji klientów.

BLOK 2 – Termin: 21.05.2026r. w godz. 12:00–16:00

Obiekcje klientów – co mówią, co mają na myśli, jak reagować

Cel: Handlowcy reagują spokojnie i rzeczowo, zamiast tłumaczyć się lub bronić ceny.

Zakres merytoryczny:

- czym naprawdę jest obiekcja (a czym nie jest),
- najczęstsze obiekcje: „za drogo”, „muszę się zastanowić”, „porównujemy oferty”,
- obiekcja vs brak decyzji,
- schemat reagowania na obiekcje bez presji,
- jak wracać do potrzeb zamiast argumentować,
- jak nie tracić autorytetu w rozmowie.
- Praca warsztatowa: analiza realnych obiekcji uczestników, scenki + feedback, ćwiczenia odpowiedzi bez tłumaczenia się.

Zadanie wdrożeniowe: zastosowanie schematu reakcji w rozmowach; zapis obiekcji powtarzających się; krótkie refleksje: co zadziałało.



WERSJA START

BLOK 3 – Termin: 28.05.2026r. w godz. 08:00–12:00

Domykanie sprzedaży w naturalny sposób (bez nacisku)

- Cel: Handlowcy wiedzą, kiedy i jak zaproponować kolejny krok, zamiast „czekać”.
- Zakres merytoryczny:
 - sygnały gotowości klienta do decyzji,
 - różnica między domykaniami a naciskaniem,
 - pytania domykające, które nie wywołują oporu,
 - jak reagować na „jeszcze się zastanowimy”,
 - ustalanie kolejnego kroku rozmowy,
 - jak kończyć rozmowę z jasnym planem.
- Praca warsztatowa: scenki rozmów końcowych, ćwiczenia pytań domykających, analiza „utkniętych” rozmów.

Zadanie wdrożeniowe: użycie pytań domykających w rozmowach; plan kolejnych kroków; obserwacja reakcji klientów.

BLOK 4 – Termin: 28.05.2026r. w godz. 12:00–16:00

Follow-up i utrzymanie relacji sprzedażowej

Cel: Mniej „ciszy po rozmowie”, więcej odpowiedzi i decyzji.

Zakres merytoryczny:

- kiedy follow-up jest potrzebny, a kiedy szkodzi,
- struktura skutecznego follow-upu (mail / telefon),
- jak przypominać się bez nachalności,
- jak podtrzymywać relację z klientem,
- co robić, gdy klient milczy,
- domykanie rozmów po follow-upie.
- Praca warsztatowa: tworzenie własnych schematów follow-upów, praca na realnych mailach i rozmowach, ćwiczenia krótkich rozmów „wracających”.

Zadanie wdrożeniowe: wdrożenie nowych schematów follow-upu; obserwacja reakcji klientów; podsumowanie efektów.



WERSJA PRO

BLOK 5 – Termin: 11.06.2026r. w godz. 8:00–12:00

Diagnoza na realnych rozmowach – precyzja pytań i kontrola procesu

Cel bloku: Podniesienie jakości diagnozy w rozmowach „trudnych”: klient mało mówi, skraca odpowiedzi, unika szczegółów lub deklaruje „tylko porównujemy”.

Zakres merytoryczny:

- jak prowadzić diagnozę, gdy klient nie chce odpowiadać lub „zamyka się”,
- różnica między pytaniami: ogólnymi, naprowadzającymi i pogłębiającymi (i kiedy ich używać),
- porządkowanie rozmowy: od problemu → do skutków → do kryteriów decyzji,
- „drabina potrzeb”: potrzeby operacyjne vs biznesowe vs osobiste/ryzyka,
- parafraza i podsumowanie jako narzędzia kontroli rozmowy (bez dominowania),
- jak wyłapywać sygnały ważności i budować „wątek decyzyjny” klienta,
- jak kończyć diagnozę jasnym przejściem do rekomendacji (bez przeciągania).

Praca warsztatowa:

- klinika rozmów: praca na realnych przykładach uczestników (case’y),
- ćwiczenie sekwencji pytań, które „otwierają” klienta,
- mini-scenki z trudnym klientem + feedback trenerski (co wzmacnia, co osłabia efekt),
- budowa własnej checklisty diagnozy (do użycia w codziennych rozmowach).

Zadanie wdrożeniowe:

- zastosowanie nowych technik pogłębienia rozmowach,
- zapis pytań, które dały najlepszy efekt i krótkie wnioski (reakcje klientów).



WERSJA PRO

BLOK 6 – Termin: 11.06.2026r. w godz. 12:00–16:00 (moduł PRO)

Cena i „za drogo” – obrona wartości bez tłumaczenia się

Cel bloku: Handlowcy prowadzą rozmowę o cenie pewnie i spokojnie, zamiast schodzić do obrony lub zniżek.

Zakres merytoryczny:

- co realnie oznacza „za drogo” (i jak to rozpoznać w rozmowie),
- 3 źródła presji cenowej: brak wartości / brak zaufania / brak pilności,
- jak rozmawiać o cenie bez „usprawiedliwiania” i bez tracenia pozycji,
- budowanie wartości: łączenie ceny z efektem/korzyścią/ryzykiem (język decyzyjny),
- ramowanie i „kotwiczenie” oferty (jak pokazać porównanie bez wojny cenowej),
- pytania kontrolne: kiedy cena jest wymówką, a kiedy realną barierą,
- jak reagować na prośby o rabat i „konkurencja ma taniej”,
- domykanie warunków: jak ustalić następny krok po rozmowie o cenie.

Praca warsztatowa:

- scenki: „za drogo”, „dajcie rabat”, „musimy porównać oferty” + feedback,
- ćwiczenie krótkich, mocnych odpowiedzi (bez tłumaczenia się),
- praca na realnych fragmentach rozmów i sytuacjach cenowych uczestników,
- budowa 3–5 „formuł wartości” dopasowanych do oferty firmy.

Zadanie wdrożeniowe:

- przetestowanie schematów reakcji na cenę w rozmowach,
- zapis: co klient powiedział po odpowiedzi (czy wątek poszedł dalej, czy stanął).



WERSJA PRO

BLOK 7 – Termin: 18.06.2026r. w godz. 08:00–12:00 (moduł PRO)

Domykanie w trudnych sytuacjach – „utknięte” rozmowy i brak decyzji

Cel bloku: Handlowcy przestają „czekać” na decyzję klienta i potrafią odzyskać proces, domykając kolejny krok w sposób naturalny i partnerski.

Zakres merytoryczny:

- dlaczego rozmowy się „rozmywają” (brak struktury kolejnego kroku),
- sygnały, że klient jest blisko decyzji vs sygnały, że rozmowa stoi,
- domykanie bez nacisku: pytania kierujące do decyzji i do działania,
- praca z „muszę się zastanowić”: jak wrócić do kryteriów decyzji,
- jak ustalać konkretny następny krok: termin, forma, odpowiedzialność,
- minimalizowanie ryzyka klienta: jak „domknąć” wątpliwości, nie naciskając,
- jak reagować na niejasne odpowiedzi i „odkładanie”,
- jak kończyć rozmowę z planem, który realnie przybliży do finalizacji.

Praca warsztatowa:

- analiza przypadków „utkniętych” rozmów uczestników,
- scenki: domykanie kroku + domykanie decyzji (różne sytuacje),
- ćwiczenia: 8–10 pytań domykających w stylu „bez presji”,
- praca na mapie procesu: co po tej rozmowie ma się wydarzyć (pipeline logic).

Zadanie wdrożeniowe:

- wprowadzenie zasady: każda rozmowa kończy się ustaleniem następnego kroku,
- zapis 3 przypadków: jak zmieniła się reakcja klienta po nowym sposobie domykania.



WERSJA PRO

BLOK 8 – Termin: 18.06.2026r. w godz. 12:00–16:00 (moduł PRO)

Follow-up mastery – konsekwencja i finalizacja decyzji

Cel bloku: Zespół poprawia responsywność klientów, skraca czas domknięcia i ogranicza „ciszę po rozmowie”.

Zakres merytoryczny:

- kiedy follow-up jest narzędziem sprzedażowym, a kiedy psuje relację,
- struktura follow-upu: cel wiadomości / kontekst / wartość / konkret (CTA),
- sekwencje follow-up: jak planować serię kontaktów (mail + telefon),
- język przypomnień bez nachalności: ton partnerski i decyzyjny,
- co robić, gdy klient milczy: scenariusze reakcji (różne typy klientów),
- „zamknięcie pętli”: jak elegancko finalizować temat (tak/nie/termin), follow-up po obiekcjach: jak wracać do potrzeb i kryteriów decyzji, domykanie po follow-upie: jak przejść od „przypomnienia” do decyzji.

Praca warsztatowa:

- budowa gotowych schematów follow-up (mail/telefon) dopasowanych do oferty,
- praca na realnych mailach uczestników (co działa, co obniża odpowiedź),
- ćwiczenia rozmów „wracających” – krótko, konkretnie, bez presji,
- opracowanie mini-standardu zespołu: kiedy i jak follow-upujemy.

Zadanie wdrożeniowe:

- zastosowanie nowych schematów follow-up w realnych kontaktach,
- podsumowanie efektów całego cyklu: co zmieniliśmy, co daje największy zwrot.



Poznaj naszych trenerów:

TRENER: Iza

Trener biznesu i wykładowca z ponad 15-letnim doświadczeniem w pracy z zespołami międzynarodowymi. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji, zarządzaniu stresem oraz kreatywnym myśleniu w biznesie. Absolwentka **Polsko-Francuskich Studiów Zarządzania (UŁ i Université Jean Moulin Lyon III)** oraz **filologii angielskiej UŁ**. Posiada certyfikat **Trenera Kreatywności** oraz ukończone szkolenie z **Design Thinking**. Od 2019 roku współpracuje z **Akademią Humanistyczno-Ekonomiczną w Łodzi**, prowadząc praktyczne zajęcia i projekty rozwojowe w języku polskim i angielskim. Wcześniej pełniła funkcje menedżerskie w **Infosys Poland, Clariant GBS i Philips**, gdzie odpowiadała za zarządzanie zespołami, szkolenie pracowników i wdrażanie procesów biznesowych. Prowadzi zajęcia w zakresie: **komunikacji, negocjacji, zarządzania emocjami i stresem, kreatywności, zachowań organizacyjnych, kompetencji menedżerskich oraz etyki w biznesie.**

TRENER: Marta

Doświadczony trener i doradca biznesu, coach narzędziowy. Wspierając człowieka i tym samym biznes w rozwoju **wykorzystuje wiedzę i różnorodne metody pracy oparte na psychologii pozytywnej, narzędziach coachingowych, treningu ACT (nurt terapeutyczny akceptacji i zaangażowania), narzędziach z rodziny POINTS OF YOU®, posiada licencję do pracy z metodologią o stylach myślenia i działania FRIS®, techniki FOToterapii.** Jest **twórcą autorskich programów, modeli i narzędzi rozwojowych, wspierając ludzi i organizacje.** Specjalizuje się w **biznesie, w tematyce radzenia sobie w sytuacjach stanowiących szczególne wyzwanie jak warsztaty i treningi z obszaru budowania kompetencji managerskich, autentyczność w przywództwie, zarządzanie i komunikacja w zmianie, współpraca oparta na wartościach, praktyczne warsztaty komunikacji interpersonalnej, podnoszenie efektywności w środowisku biznesowym.** Ważne miejsce w jej praktyce szkoleniowej zajmują **tematy związane z zarządzaniem stresem, emocjami, dobrostanem psychicznym, wypaleniem zawodowym, odpornością psychiczną.** Projekty szkoleniowe, **wykorzystujące narzędzia fototerapii podlegają stałej superwizji podczas spotkań grupowych i pracy indywidualnej, co oznacza, że pracuje według najwyższych standardów.**



TRENER: Marcin

Certyfikowany trener biznesu i coach, absolwent **Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości** oraz **Politechniki Wrocławskiej**, specjalizujący się w **marketingu, zarządzaniu i public relations**. **Ukończył Szkołę Trenerów Biznesu Super-Ego (250 godzin praktycznego przygotowania do pracy trenerskiej)** i **kontynuuje rozwój w Noble Manhattan Coaching**. Od lat tworzy i prowadzi **programy rozwojowe dla sektora bankowego i finansowego**, współpracując z firmami takimi jak **Santander Consumer Bank, PKO S.A., Aegon, Hitachi Data System, IMS Health, Skąpiec.pl** czy **Zespół Uzdrowisk Kłodzkich**. **Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, zarządzania i efektywności osobistej, prowadząc warsztaty dla menedżerów, doradców i zespołów sprzedażowych**. Posiada ponad **4000 godzin szkoleniowych potwierdzonych rekomendacjami**. Doświadczenie zawodowe zdobywał m.in. w **AUTOINTERNET S.A., PTF S.A., MEET MUSIC S.A. oraz w Santander Consumer Banku**, gdzie przeszedł kolejne szczeble kariery – **od specjalisty po kierownika zespołu szkoleń i trenera wewnętrznego**. Doskonale **zna tematykę kredytów, ubezpieczeń, inwestycji oraz sprzedaży i obsługi klienta**. Jako trener i mentor **łączy biznesową praktykę z kreatywnością, tworząc warsztaty cenione za energię, interaktywność i świeże podejście do znanych technik szkoleniowych**. W pracy kieruje się zasadą: **„niczego nie oczekuję i wszystkiego się spodziewam”** – stawiając na **uwagę, elastyczność i autentyczny kontakt z uczestnikami**.



ORGANIZACJA SZKOLENIA

Forma szkolenia: Szkolenie z praktycznymi ćwiczeniami online w czasie rzeczywistym.

Czas trwania: zajęcia w godz. 8:00 - 16:00

Terminy wersja START: 21 i 28 maja

Terminy wersja PRO: 21 i 28 maja, 11 i 18 czerwca

Koszt szkolenia:

WERSJA START - PROMOCJA DLA ZGŁOSZEŃ PRZESŁANYCH DO DNIA 19.05.2026. - 890,00 ZŁ / ZA OSOBE / 2 DNI (BLOK 1-4) - KOSZT ZA GODZINĘ ZA OSOBE - 55,62 ZŁ W WERSJI PROMOCYJNEJ
(koszt szkolenia poza promocją - 1290,00 zł)

WERSJA PRO - PROMOCJA DLA ZGŁOSZEŃ PRZESŁANYCH DO DNIA 19.05.2026. - 1650,00 ZŁ / ZA OSOBE / 4 DNI (BLOK 1-8) - KOSZT ZA GODZINĘ ZA OSOBE - 51,56 ZŁ W WERSJI PROMOCYJNEJ
(koszt szkolenia poza promocją - 2090,00 zł)

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji poprzez link z dostępem do programu, bez konieczności instalacji jakiegokolwiek programu.

Zgłoszenie udziału

Aby zgłosić udział w szkoleniu, prosimy o wypełnienie i podpisanie odpowiedniego formularza zgłoszeniowego, a następnie przesłanie skanu na adres:

✉ zamowienia@winners-szkolenia.pl

Na kilka dni przed terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem w celu: przekazania szczegółów organizacyjnych oraz prześlemy zaproszenie z linkiem do szkolenia i fakturę.

ZGŁOSZENIE WERSJA START

ZGŁOSZENIE WERSJA PRO



Powyższy temat oraz inne szkolenia z naszej oferty **realizujemy również w formie szkoleń zamkniętych**, dopasowanych do potrzeb konkretnej organizacji.

Szkolenia mogą odbywać się:

w **hotelu konferencyjnym, w siedzibie Państwa firmy, lub w innym wybranym miejscu na terenie całego kraju.**

Każde szkolenie jest poprzedzone analizą potrzeb i dostosowaniem programu do branży, poziomu doświadczenia uczestników oraz celów biznesowych Klienta.

Przykładowa tematyka szkoleń realizowanych w formie zamkniętej:

- Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Finalizowanie sprzedaży i techniki domykania transakcji
- Pozyskiwanie klientów i budowanie relacji biznesowych
- Negocjacje handlowe w praktyce
- Telemarketing i skuteczna komunikacja telefoniczna
- Reklamacje i praca z trudnym klientem

Rozwój menedżerski i przywództwo

- Skuteczny menedżer i zarządzanie zespołem
- Motywowanie i rozwijanie pracowników
- Delegowanie zadań i egzekwowanie odpowiedzialności
- Komunikacja w zespole i rozwiązywanie konfliktów

Kompetencje osobiste i interpersonalne

- Zarządzanie stresem i emocjami w pracy
- Asertywność i budowanie pewności siebie
- Efektywna komunikacja i wystąpienia publiczne
- Zarządzanie czasem i priorytetami

Kontakt w sprawie organizacji szkolenia:

WINNERS Szkolenia

Anna Wentk

tel. 531 801 806

biuro@winners-szkolenia.pl



Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu uczestników szkoli się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena z ankiet uczestników



★★★★★
"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."
Magdalena Mężyk, shakewave.pl



★★★★★
"Profesjonalizm w 100%"
Kamil Siedzielnik, www.galeriaindeco.pl



★★★★★
"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"
Piotr Karpiński, www.m-copy.pl



★★★★★
"Warto. Podobało mi się. Polecam :)"
Paweł Witkowski, www.cutservice.pl



★★★★★
"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam!"
Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl



★★★★★
"Profesjonalne szkolenie. Bardzo dużo wiadomości i miły prowadzący."
Małgorzata Pisarska, www.wika.pl



★★★★★
"Miło, fachowo, konkretnie i na temat!"
Dominik Łuszczki, kartony24.eu



★★★★★
"Szkolenie bardzo ciekawe i przydatne"
Kamila Kamińska, www.maximulti.pl



„Szkolenie przeprowadzone w profesjonalny sposób w dobrej atmosferze. Poruszone zostały ważne aspekty z zakresu, który obejmowało szkolenie. Informacje i umiejętności przekazane przez świetną trenerkę z bogatym doświadczeniem przydadzą się każdemu, komu zależy na podniesieniu swoich kwalifikacji zawodowych”



Tomas Baltush
www.top-ten.com

„To było naprawdę szkolenie a nie odczytana prezentacja. Trener poprzez aranżowanie różnego rodzaju scenek pobudzał nasze umysły do kreatywności. Dyskusjom nie było końca, czas minął za szybko.”



Magdalena Niemiec
www.tako-ar.eu

„Dziękuję prowadzącemu szkolenie za zaangażowanie w przekazywanie wiedzy i indywidualne podejście do uczestników szkolenia”



Krzysztof Relisz
Export- Import E.M. Dobrzyń

„Bardzo dziękujemy za przeprowadzone szkolenie. Pan prowadzący świetnie przygotował z zakresu wiedzy o naszej działalności, sympatyczny i pomocny. Wiele wskazówek na pewno wykorzystamy w naszej pracy”



Małgorzata Mendala
www.transserwis.com

„Szkolenie dające dobry fundament do opracowania własnej strategii sprzedaży. Wiele praktycznych informacji, bez zbędnego owijania w bawełnę”



Robert Rembiasa
www.restal-stg.pl

„Bardzo profesjonalnie przeprowadzone szkolenie, merytorycznie i praktycznie poruszone aspekty umiejętności sprzedażowych. Bardzo miła atmosfera, świetna Trenerka, przyjazne miejsce. Polecam”



Angelika Jagielska
www.ckis.tczewo.pl

„Chcemy podziękować za fachowe, kompetentne i skuteczne szkolenie oraz potwierdzając doskonałą komunikatywność i duże doświadczenie”



Pracownicy Sternal International
www.sternal.com

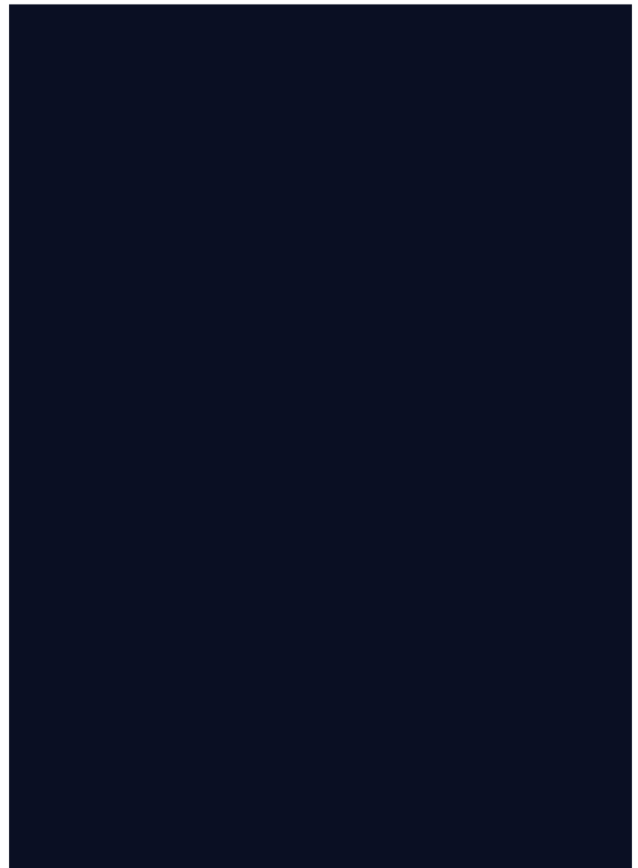


Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdądziesznanaszejsstronie www.winners-szkolenia.pl



Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



biuro@winners-szkolenia.pl



**ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno**



www.winners-szkolenia.pl

