



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

AKADEMIA SPRZEDAŻY DLA NOWYCH HANDLOWCÓW (ONBOARDING SALES)

**FUNDAMENTY SPRZEDAŻY • KOMUNIKACJA •
RELACJE • WARTOŚĆ • DECYZJE KLIENTA**

AKADEMIA SPRZEDAŻY DLA NOWYCH HANDLOWCÓW (ONBOARDING SALES)

EXACT COACHING & BUSINESS Ewa Kryszkiewicz
FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA, PROJEKTY
Psychologia Biznesu, Mentoring, Warsztaty Rozwoju, Consulting; Biuro: 90-255 Łódź, ul. P.O.W 16, lok. 1/3,

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237

OPIS PROGRAMU

Akademia Sprzedaży dla nowych handlowców (Onboarding Sales) to kompleksowy, modułowy program wdrożeniowy, którego celem jest **szybkie, uporządkowane i bezpieczne wprowadzenie nowych handlowców do roli sprzedażowej** oraz zbudowanie solidnych fundamentów kompetencyjnych.

Program łączy wiedzę sprzedażową, kompetencje komunikacyjne i psychologię decyzji klienta, tak aby nowi handlowcy:

- Rozumieli swoją rolę i odpowiedzialność,
- Prowadzili rozmowy w sposób profesjonalny,
- Unikali kosztownych błędów i złych nawyków,
- Szybciej osiągnęli samodzielność i efektywność.

Akademia stanowi **bazę rozwojową** pod dalsze programy: Sprzedaż, Premium, Negocjacje, Psychologia sprzedaży.

Dla kogo

- Nowi handlowcy i doradcy klienta
- Osoby zmieniające rolę na sprzedażową
- Zespoły sprzedaży w procesie onboardingu
- Pracownicy obsługi klienta realizujący sprzedaż
- Organizacje chcące ujednoczyć standard sprzedaży

CELE AKADEMII

- Skrócenie czasu wdrożenia nowego handlowca
- Zbudowanie spójnych standardów pracy sprzedażowej
- Rozwój podstawowych kompetencji komunikacyjnych
- Przygotowanie do pracy z klientem i decyzjami zakupowymi
- Zwiększenie pewności, samodzielności i skuteczności

STRUKTURA AKADEMII (MODUŁY)

MODUŁ 1. ROLA HANDLOWCA I FUNDAMENTY SPRZEDAŻY

Postawa • Odpowiedzialność • Profesjonalizm

Zakres:

- Czym jest nowoczesna sprzedaż

EXACT COACHING & BUSINESS Ewa Kryszkiewicz
FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA, PROJEKTY
Psychologia Biznesu, Mentoring, Warsztaty Rozwoju, Consulting; Biuro: 90-255 Łódź, ul. P.O.W 16, lok. 1/3,

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237

- Rola handlowca jako doradcy, nie „sprzedawcy produktu”
- Odpowiedzialność za relację, informacje i obietnice
- Etyka i standardy pracy handlowej

Efekt biznesowy:

- ✓ Świadoma postawa i mniejsza liczba błędów na starcie

MODUŁ 2. PROCES SPRZEDAŻY – LOGIKA I STRUKTURA

Etapy • Konsekwencja • Powtarzalność

Zakres:

- Etapy procesu sprzedaży
- Znaczenie struktury rozmowy
- Sprzedaż jako proces, a nie jednorazowa rozmowa
- Najczęstsze błędy początkujących handlowców

Efekt biznesowy:

- ✓ Większa przewidywalność działań i wyników

MODUŁ 3. KOMUNIKACJA HANDLOWA I KOMUNIKACJA 4.0

Jasność • Zrozumienie • Transfer informacji

Zakres:

- Podstawy skutecznej komunikacji z klientem
- Zadawanie pytań i aktywne słuchanie
- Jasne przekazywanie informacji i ustaleń
- Unikanie nieporozumień i reklamacji

Efekt biznesowy:

- ✓ Lepsza jakość rozmów i mniejsze ryzyko błędów

MODUŁ 4. BADANIE POTRZEB I BUDOWANIE RELACJI

Potrzeby • Zaufanie • Partnerstwo

Zakres:

- Potrzeby jawne i ukryte klientów
- Relacja jako fundament sprzedaży
- Budowanie zaufania i wiarygodności

- Długofalowe podejście do klienta

Efekt biznesowy:

✓Większe zaangażowanie klientów i lepsze relacje

MODUŁ 5. PSYCHOLOGIA DECYZJI KLIENTA – PODSTAWY

Emocje • Bezpieczeństwo • Decyzja

Zakres:

- Jak klienci podejmują decyzje zakupowe
- Emocje vs. Racjonalizacja
- Rola poczucia bezpieczeństwa w sprzedaży
- Sprzedawca jako wsparcie w decyzji klienta

Efekt biznesowy:

✓Lepsze dopasowanie rozmów do etapu decyzji klienta

MODUŁ 6. CECHA – ZALETY – KORZYŚĆ W PRAKTYCE

Wartość • Język klienta • Argumentacja

Zakres:

- Klienci nie kupują cech – kupują korzyści
- Budowanie prostych pakietów korzyści
- Mówienie językiem klienta
- Ograniczanie presji cenowej

Efekt biznesowy:

✓Skuteczniejsze prezentowanie oferty

MODUŁ 7. POSTAWA, SAMOORGANIZACJA I ROZWÓJ HANDLOWCA

Efektywność • Odpowiedzialność • Rozwój

Zakres:

- Organizacja pracy handlowca
- Zarządzanie czasem i priorytetami
- Odpowiedzialność za własne wyniki
- Dalszy rozwój kompetencji sprzedażowych

Efekt biznesowy:

- ✓ Szybsza samodzielność i stabilność pracy

Jak pracujemy

Akademia opiera się na **praktycznym doświadczeniu we wdrażaniu nowych handlowców** oraz na sprawdzonych modelach rozwoju kompetencji sprzedażowych.

Pracujemy:

- Na realnych sytuacjach z pierwszych rozmów z klientem,
- Warsztatowo i wdrożeniowo,
- Z naciskiem na praktyczne zastosowanie wiedzy.

Stosujemy **autorskie, sprawdzone narzędzia efektywności**, które wspierają:

Bezpieczny start w sprzedaży,
Spójne standardy pracy,
Szybkie budowanie pewności siebie,
Stabilne fundamenty dalszego rozwoju.

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne
- Ćwiczenia komunikacyjne i sprzedażowe
- Symulacje rozmów z klientem
- Analiza przypadków „pierwszych rozmów”
- Informacja zwrotna i rekomendacje wdrożeniowe

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Krótszy czas wdrożenia nowych handlowców**
- **Ujednolicone standardy sprzedaży**
- Mniej błędów, reklamacji i eskalacji
- Większa samodzielność nowych pracowników
- Solidna baza pod sprzedaż premium i negocjacje

Forma i czas trwania

- Akademia modułowa: **5–7 modułów x 1 dzień**

EXACT COACHING & BUSINESS Ewa Kryszkiewicz
FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA, PROJEKTY

Psychologia Biznesu, Mentoring, Warsztaty Rozwoju, Consulting; Biuro: 90-255 Łódź, ul. P.O.W 16, lok. 1/3,

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237

- Realizacja stacjonarna lub online
- Możliwość rozłożenia w czasie (1–3 miesiące)
- Opcja mentoringu wdrożeniowego / buddy system

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Skutecznie wdrażać nowych handlowców,
- Ograniczyć kosztowne błędy na starcie,
- Zbudować spójny standard sprzedaży w organizacji

Zapraszamy do udziału w Akademii Sprzedaży dla nowych handlowców (Onboarding Sales).

Program może być:

- Punktem startowym **pełnej Akademii Sprzedaży**,
- Połączony z **Psychologią sprzedaży i Premium**,
- Dostosowany do **B2B / B2C** oraz branży.

DOŁĄCZ DO AKADEMII ROZWOJU EXACT COACHING & BUSINESS I PRACUJ NA PRAKTYCZNYCH ROZWIĄZANIACH PRZYNOSZĄCYCH REALNE EFEKTY I WYNIKI.

biuro@exact-cb.com; <https://exact-cb.com/>; mobile: +48 792029237