



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

AKADEMIA SPRZEDAŻY OPARTA NA PSYCHOLOGII DECYZJI KLIENTA

**EMOCJE • MOTYWACJE • ZAUFANIE • WARTOŚĆ •
DECYZJE ZAKUPOWE**

AKADEMIA SPRZEDAŻY OPARTA NA PSYCHOLOGII DECYZJI KLIENTA

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 oparta na psychologii decyzji klienta to zaawansowany, modułowy program rozwojowy dla zespołów sprzedaży, którego celem jest **radykalne zwiększenie skuteczności rozmów handlowych poprzez zrozumienie, jak klienci naprawdę podejmują decyzje zakupowe.**

Program wychodzi poza klasyczne techniki sprzedaży i koncentruje się na **psychologicznych mechanizmach wyboru**: emocjach, potrzebach jawnych i ukrytych, poczuciu bezpieczeństwa, ryzyku, zaufaniu oraz procesie racjonalizacji decyzji. Uczestnicy uczą się prowadzić klienta przez proces decyzyjny w sposób etyczny, profesjonalny i skuteczny – **bez presji, manipulacji i wojny cenowej.**

Akademia buduje **dojrzałych sprzedawców-doradców**, którzy potrafią sprzedawać wartość, finalizować sprzedaż i budować długofalowe relacje.

Dla kogo

- Zespoły sprzedaży B2B i B2C
- Handlowcy i doradcy klienta
- Key Account Managerowie
- Zespoły sprzedaży premium
- Liderzy zespołów sprzedażowych

CELE AKADEMII

- Zrozumienie psychologii decyzji zakupowych klientów
- Zwiększenie skuteczności rozmów sprzedażowych
- Sprzedaż wartości zamiast ceny
- Profesjonalna praca z obiekcjami i ryzykiem klienta
- Wzrost konwersji, marży i jakości kontraktów

STRUKTURA AKADEMII (MODUŁY)

MODUŁ 1. PSYCHOLOGIA DECYZJI ZAKUPOWYCH KLIENTA

Emocje • Racjonalizacja • Proces decyzyjny

Zakres:

- Jak klienci naprawdę podejmują decyzje zakupowe

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

- Emocje jako punkt wyjścia decyzji
 - Racjonalizacja po fakcie – co to oznacza dla sprzedaży
 - Rola sprzedawcy w procesie decyzyjnym klienta

Efekt biznesowy:

- ✓ Lepsze dopasowanie rozmowy do etapu decyzji klienta

MODUŁ 2. BADANIE POTRZEB – JAWNYCH I UKRYTYCH

Motywacje • Obawy • Prawdziwe powody zakupu

Zakres:

- Potrzeby deklarowane vs. rzeczywiste
- Lęk przed stratą, zmianą i ryzykiem
- Pytania pogłębiające i diagnostyczne
- Odkrywanie „dlaczego” klienta

Efekt biznesowy:

- ✓ Trafniejsze oferty i mniej obiekcji

MODUŁ 3. ZAUFANIE I WIARYGODNOŚĆ SPRZEDAWCY

Autorytet • Relacja • Bezpieczeństwo

Zakres:

- Dlaczego klienci kupują od ludzi, nie od firm
- Budowanie wiarygodności i autorytetu eksperta
- Spójność komunikacji i zachowania
- Bezpieczeństwo klienta jako warunek decyzji

Efekt biznesowy:

- ✓ Silniejsze relacje i większa lojalność klientów

MODUŁ 4. PSYCHOLOGIA WARTOŚCI – CECHA → ZALETA → KORZYŚĆ

Język klienta • Argumentacja • Wartość

Zakres:

- Klienci nie kupują cech – kupują korzyści
- Budowanie pakietów korzyści dopasowanych do klienta
- Argumentowanie wartości zamiast ceny

- Redukcja presji cenowej poprzez psychologię wartości

Efekt biznesowy:

✓ Wyższa konwersja i marże

MODUŁ 5. OBIEKCJE I OPÓR KLIENTA – PERSPEKTYWA PSYCHOLOGICZNA

Niepewność • Ryzyko • Ochrona decyzji

Zakres:

- Czym naprawdę są obiekcje klientów
- Obiekcje jako element procesu decyzyjnego
- Praca z niepewnością i wahaniem
- Deeskalacja oporu bez presji

Efekt biznesowy:

✓ Mniej „zastanowię się” i zerwanych procesów

MODUŁ 6. MYŚLENIE KRYTYCZNE I RYZYKO W DECYZJACH KLIENTA

Fakty • Emocje • Manipulacje

Zakres:

- Błędy poznawcze po stronie klienta i sprzedawcy
- Falszywe założenia i presja decyzyjna
- Jak chronić klienta przed złą decyzją
- Sprzedawca jako doradca, nie „domykacz”

Efekt biznesowy:

✓ Lepsze decyzje i trwalsze kontrakty

MODUŁ 7. PSYCHOLOGIA FINALIZACJI SPRZEDAŻY

Gotowość • Decyzja • Spokój

Zakres:

- Sygnały gotowości zakupowej
- Finalizacja jako naturalny etap rozmowy
- Zamykanie sprzedaży bez manipulacji
- Decyzja klienta jako wspólna odpowiedzialność

Efekt biznesowy:

✓ Wyższa skuteczność finalizacji

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

Jak pracujemy

Akademia opiera się na **wieloletnim, praktycznym doświadczeniu we współpracy z zespołami sprzedaży** oraz na psychologii biznesu i decyzji.

Pracujemy:

- Na realnych rozmowach sprzedażowych uczestników
- Na rzeczywistych klientach i procesach
- Warsztatowo, praktycznie i wdrożeniowo

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

Świadome prowadzenie rozmów sprzedażowych

Sprzedaż opartą na zaufaniu i wartości

Stabilność wyników i relacji

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne
- Symulacje rozmów sprzedażowych
- Analiza realnych przypadków klientów
- Praca indywidualna i zespołowa
- Informacja zwrotna i narzędzia wdrożeniowe

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Wyższa skuteczność sprzedaży i konwersji**
- **Mniejsza presja cenowa**
- Lepsza jakość relacji z klientami
- Większa stabilność kontraktów
- Dojrzałe, profesjonalne zespoły sprzedaży

Forma i czas trwania

- Akademia modułowa: **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 (3–6 miesięcy)
- Opcja coachingu sprzedażowego / KAM

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Sprzedawać w oparciu o realne mechanizmy decyzji klienta,
- Zwiększyć skuteczność bez presji i manipulacji,
- Budować trwałe, rentowne relacje

Zapraszamy do udziału w Akademii Sprzedaży opartej na psychologii decyzji klienta.

Program może być:

- Dostosowany do **B2B / B2C / KAM**
- Skrócony lub rozszerzony
- Przygotowany jako **flagowa Akademia PREMIUM.**

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