



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

AKADEMIA SPRZEDAŻY PREMIUM – KAM / B2B

**SPRZEDAŻ DORADCZA • RELACJE STRATEGICZNE
• NEGOCJACJE • WARTOŚĆ • DŁUGOFALOWE
KONTRAKTY**

AKADEMIA SPRZEDAŻY PREMIUM - KAM / B2B

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 PREMIUM – KAM / B2B to zaawansowany, modułowy program rozwojowy dla **Key Account Managerów oraz doświadczonych sprzedawców B2B**, którzy pracują z kluczowymi klientami, złożonymi procesami decyzyjnymi oraz długofalowymi kontraktami.

Program został zaprojektowany z myślą o sprzedaży premium, w której kluczowe znaczenie mają: **relacje, zaufanie, ekspertyza, negocjacje na wysokim poziomie oraz umiejętność budowania wartości wykraczającej poza cenę**. Akademia rozwija kompetencje strategiczne KAM-ów od komunikacji i asertywności, przez sprzedaż doradczą, aż po zaawansowane negocjacje i finalizację kontraktów.

Celem programu jest **stabilna, przewidywalna i rentowna sprzedaż B2B**, oparta na partnerstwie z klientem.

Dla kogo

- Key Account Managerowie
- Doświadczeni handlowcy B2B
- Opiekunowie kluczowych klientów
- Zespoły sprzedaży premium
- Liderzy zespołów KAM

Cele Akademii Sprzedaży PREMIUM

- Rozwój sprzedaży doradczej i strategicznej
- Budowanie długofalowych relacji z kluczowymi klientami
- Zwiększenie rentowności kontraktów i marż
- Profesjonalizacja negocjacji B2B
- Wzrost skuteczności w pracy z decydentami

STRUKTURA AKADEMII (MODUŁY)

MODUŁ 1. KOMUNIKACJA 4.0 W SPRZEDAŻY B2B

Jasność Odpowiedzialność Transfer informacji Zaufanie

Zakres:

- Komunikacja z klientem na poziomie strategicznym
- Jasne ustalenia, odpowiedzialność i spójność komunikacji

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

- Współpraca KAM – organizacja – klient
 - Eliminacja błędów, niedopowiedzeń i eskalacji

Efekt biznesowy:

✓ Mniej nieporozumień, większe zaufanie klientów

MODUŁ 2. ASERTYWNOŚĆ KAM – GRANICE I PARTNERSTWO

NVC Trudne rozmowy Obrona interesów

Zakres:

- Asertywność w relacjach długofalowych
- Reagowanie na presję cenową i manipulacje
- Stawianie granic bez niszczenia relacji
- Rozmowy trudne z klientami i interesariuszami

Efekt biznesowy:

✓ Większa pewność KAM, lepsza ochrona marży

MODUŁ 3. SPRZEDAŻ DORADCZA I ZARZĄDZANIE RELACJĄ KLIENTA

Badanie potrzeb Decydenci Wartość biznesowa

Zakres:

- Sprzedaż doradcza vs. Transakcyjna
- Diagnozowanie realnych potrzeb biznesowych klienta
- Praca z wieloma decydentami po stronie klienta
- KAM jako partner i doradca biznesowy

Efekt biznesowy:

✓ Większa lojalność i stabilność klientów

MODUŁ 4. NEGOCJACJE B2B NA WYSOKIM POZIOMIE

Interesy BATNA Strategie win-win

Zakres:

- Przygotowanie do negocjacji strategicznych
- Interesy vs. Stanowiska
- Ustępstwa, granice i priorytety
- Negocjacje długofalowe i kontraktowe

Efekt biznesowy:

- ✓ Lepsze warunki handlowe i bezpieczne kontrakty

MODUŁ 5. SPRZEDAŻ PREMIUM I FINALIZACJA KONTRAKTÓW

Psychologia decyzji CX Zamykanie bez presji

Zakres:

- Sprzedaż wartości zamiast ceny
- Psychologia decyzji w B2B
- Praca z obiekcjami na poziomie strategicznym
- Domykanie kontraktów z zachowaniem relacji

Efekt biznesowy:

- ✓ Wyższe marże i skuteczniejsza finalizacja

Jak pracujemy

Akademia Sprzedaży PREMIUM opiera się na **szerokim, praktycznym doświadczeniu**, zdobytym dzięki **wieloletniej współpracy z Key Account Managerami i zespołami B2B**.

Pracujemy:

- Na realnych klientach i kontraktach uczestników
- Na rzeczywistych rozmowach i negocjacjach
- Warsztatowo, praktycznie i wdrożeniowo

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

Sprzedaż doradczą i relacyjną

Negocjacje i ochronę marży

Profesjonalną komunikację KAM

Stabilność wyników sprzedażowych

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne
- Symulacje rozmów i negocjacji B2B
- Case studies kluczowych klientów

- Praca indywidualna i zespołowa
- Informacja zwrotna i rekomendacje wdrożeniowe

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Wyższa rentowność kontraktów B2B**
- **Silniejsze, długofalowe relacje z kluczowymi klientami**
- Mniejsza presja cenowa
- Większa przewidywalność sprzedaży
- Profesjonalizacja roli Key Account Managera

Forma i czas trwania

- Akademia modułowa: **5 modułów x 1 dzień**
- Realizacja stacjonarna lub online
- Możliwość rozłożenia w czasie (3–6 miesięcy)
- Opcja coachingu KAM lub warsztatów wdrożeniowych

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Rozwijać sprzedaż B2B na poziomie premium,
- Wzmocnić kompetencje Key Account Managerów,
- Budować stabilne, rentowne relacje z kluczowymi klientami

Zapraszamy do udziału w Akademii Sprzedaży PREMIUM – KAM / B2B.

Program może być:

- Dopasowany do branży i portfela klientów,
- Rozszerzony o coaching indywidualny,
- Przygotowany jako **zamknięty Program Premium.**

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

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

