



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

AKADEMIA SPRZEDAŻY

**KOMUNIKACJA • RELACJE • NEGOCJACJE •
SPRZEDAŻ WARTOŚCI • FINALIZACJA**

AKADEMIA SPRZEDAŻY

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 to kompleksowy, modułowy program rozwojowy dla zespołów sprzedaży i obsługi klienta, którego celem jest **podniesienie skuteczności sprzedażowej, jakości relacji z klientami oraz stabilności wyników handlowych**.

Program łączy kluczowe kompetencje sprzedażowe: komunikację, asertywność, sprzedaż wartości, negocjacje i techniki zamykania – tworząc spójny proces rozwoju handlowców od pierwszego kontaktu z klientem aż po finalizację i długofalową współpracę.

Akademia została zaprojektowana w taki sposób, aby **realnie zmieniać zachowania sprzedażowe**, a nie tylko dostarczać wiedzy – uczestnicy pracują na własnych przypadkach, rozmowach i klientach.

Dla kogo

- Zespoły sprzedaży B2B i B2C
- Handlowcy i doradcy klienta
- Key Account Managerowie
- Zespoły obsługi klienta realizujące sprzedaż
- Liderzy zespołów sprzedażowych

Cele Akademii Sprzedaży

- © Zwiększenie skuteczności sprzedaży i konwersji
- © Budowanie sprzedaży opartej na wartości, a nie cenie
- © Ograniczenie błędów, reklamacji i eskalacji
- © Rozwój umiejętności negocjacyjnych i zamykania sprzedaży
- © Profesjonalizacja komunikacji i relacji z klientami

STRUKTURA AKADEMII (MODUŁY)

MODUŁ 1. KOMUNIKACJA 4.0 W SPRZEDAŻY

Skuteczna komunikacja Transfer informacji Mniej błędów i reklamacji

Zakres:

- Jasność i precyzja komunikacji z klientem
- Skuteczny transfer informacji w procesie sprzedaży
- Eliminowanie nieporozumień i błędów
- Komunikacja jako element jakości obsługi

Efekt biznesowy:

- ✓ Mniej błędów, reklamacji i napięć z klientami

MODUŁ 2. ASERTYWNOŚĆ W PRACY I BIZNESIE

NVC Obrona granic Trudne rozmowy

Zakres:

- Postawa asertywna w relacjach handlowych
- Reagowanie na presję i manipulacje klientów
- Asertywne mówienie „nie” i stawianie granic
- Trudne rozmowy bez eskalacji konfliktów

Efekt biznesowy:

- ✓ Większy profesjonalizm, mniej konfliktów i eskalacji

MODUŁ 3. SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Proces sprzedaży Badanie potrzeb Negocjacje win-win

Zakres:

- Struktura procesu sprzedaży
- Diagnozowanie realnych potrzeb klienta
- Prezentowanie wartości oferty
- Negocjacje oparte na interesach, nie presji

Efekt biznesowy:

- ✓ Lepsze warunki handlowe i stabilniejsze kontrakty

MODUŁ 4. SPRZEDAŻ PREMIUM I TECHNIKI ZAMYKANIA

Psychologia sprzedaży CX Praca z obiekcjami Finalizacja

Zakres:

- Sprzedaż wartości zamiast ceny
- Psychologia decyzji zakupowych
- Profesjonalna praca z obiekcjami
- Naturalne i skuteczne zamykanie sprzedaży

Efekt biznesowy:

✓ Wyższe marże i lepsza konwersja ofert

Jak pracujemy

Akademia Sprzedaży opiera się na **szeroskim, praktycznym doświadczeniu**, zdobytym w wyniku **wieloletniej współpracy z zespołami sprzedaży i obsługi klienta** w różnych branżach.

Pracujemy:

- Na realnych rozmowach sprzedażowych uczestników
 - Na rzeczywistych klientach i przypadkach
 - W sposób warsztatowy i praktyczny
- © Stosujemy **autorskie, sprawdzone narzędzia efektywności**, które wspierają:
- © Skuteczną komunikację sprzedażową
 - © Budowanie relacji i wartości
 - © Negocjacje i finalizację sprzedaży
 - © Stabilność wyników handlowych

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne
- Symulacje rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych
- Case studies z pracy uczestników
- Ćwiczenia indywidualne i zespołowe
- Informacja zwrotna i praktyczne rekomendacje

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Wzrost skuteczności sprzedaży i konwersji**
- **Wyższe marże i lepsza jakość kontraktów**
- Mniej reklamacji i eskalacji
- Bardziej profesjonalne zespoły sprzedażowe
- Spójny standard pracy z klientem

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

Forma i czas trwania

- Akademia modułowa: **4 moduły x 1 dzień**
- Realizacja stacjonarna lub online
- Możliwość rozłożenia w czasie (np. 3–6 miesięcy)
- Opcja warsztatów wdrożeniowych lub coachingu sprzedażowego

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Podnieść skuteczność sprzedaży w sposób systemowy
- Budować sprzedaż opartą na relacji i wartości
- Rozwijać dojrzałych, profesjonalnych handlowców

Zapraszamy do udziału w Akademii Sprzedaży.

Program może być:

- **Dopasowany do branży,**
- Skrócony lub rozszerzony,
- Przygotowany jako **oferta premium lub program zamknięty.**

**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