



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

BUDOWANIE PAKIETU KORZYŚCI CECHA – ZALETY – KORZYŚĆ

**JĘZYK WARTOŚCI • ARGUMENTACJA
SPRZEDAŻOWA • DOPASOWANIE DO POTRZEB
KLIENTA**

BUDOWANIE PAKIETU KORZYŚCI CECHA - ZALETA - KORZYŚĆ

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

Program **Budowanie pakietu korzyści: Cecha – Zaleta – Korzyść** to praktyczne szkolenie dla zespołów sprzedaży, które chcą **sprzedawać wartość zamiast opisywać produkt**, mówić językiem klienta oraz skuteczniej przekonywać do swoich rozwiązań.

Program koncentruje się na rozwijaniu umiejętności przekładania cech produktu lub usługi na **realne korzyści biznesowe i użytkowe**, istotne z punktu widzenia klienta. Uczestnicy uczą się, jak budować spójną, logiczną i przekonującą argumentację sprzedażową, dopasowaną do potrzeb, oczekiwań i motywacji odbiorcy.

Szkolenie pokazuje, że klienci nie kupują cech – **kupują rozwiązania swoich problemów i konkretne korzyści**, które rozumieją i z którymi się identyfikują.

Dla kogo

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

CELE PROGRAMU

- © Rozwój umiejętności sprzedaży wartości
- © Skuteczne budowanie argumentacji sprzedażowej
- © Lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klienta
- © Ograniczenie presji cenowej
- © Zwiększenie skuteczności rozmów i prezentacji oferty

STRUKTURA PROGRAMU (MODUŁY)

MODUŁ 1. Dlaczego klienci nie kupują cech?

Perspektywa klienta Wartość Decyzje zakupowe

Zakres:

- Jak klienci podejmują decyzje zakupowe
- Różnica między cechą a wartością
- Typowe błędy w prezentowaniu oferty

- Rola sprzedawcy jako tłumacza wartości

Efekt biznesowy:

✓Większe zainteresowanie ofertą już na etapie rozmowy

MODUŁ 2. MODEL CECHA – ZALETY – KORZYŚĆ**Struktura Logika Klarowość przekazu****Zakres:**

- Definicja cechy, zalety i korzyści
- Logiczne budowanie komunikatu sprzedażowego
- Przechodzenie od produktu do potrzeb klienta
- Unikanie języka technicznego i „branżowego”

Efekt biznesowy:

✓Bardziej zrozumiała i przekonująca oferta

MODUŁ 3. Dopasowanie korzyści do potrzeb klienta**Personalizacja Motywacje Kontekst****Zakres:**

- Różne typy klientów – różne korzyści
- Potrzeby jawne i ukryte
- Łączenie pakietu korzyści z diagnozą potrzeb
- Argumentacja dopasowana do decydenta

Efekt biznesowy:

✓Większa trafność argumentów i mniej obiekcji

MODUŁ 4. Pakiet korzyści w praktyce sprzedażowej**Rozmowa Prezentacja Oferta****Zakres:**

- Budowanie pakietu korzyści w rozmowie handlowej
- Korzyści w prezentacji oferty i ofercie pisemnej

- Spójność komunikacji ustnej i pisemnej
 - Unikanie „przeładowania” argumentami

Efekt biznesowy:

✓Wyższa skuteczność ofert i prezentacji

MODUŁ 5. Korzyści a cena i obiekcje

Wartość Presja cenowa Decyzja

Zakres:

- Obrona ceny poprzez wartość
- Reagowanie na obiekcje cenowe
- Korzyści jako argument w negocjacjach
- Zamykanie sprzedaży oparte na wartości

Efekt biznesowy:

✓Mniejsza presja cenowa i wyższa marża

Jak pracujemy

Program opiera się na **szerokim, praktycznym doświadczeniu**, zdobytym dzięki **wieloletniej współpracy z zespołami sprzedaży** w różnych branżach.

Pracujemy:

- Na realnych produktach i usługach uczestników,
- Na rzeczywistych rozmowach i ofertach handlowych,
- Warsztatowo i wdrożeniowo.

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

Sprzedaż wartości zamiast ceny,

Klarowną i przekonującą komunikację,

Profesjonalne rozmowy sprzedażowe,

Stabilność wyników handlowych.

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne

- Ćwiczenia na własnych produktach i usługach
- Symulacje rozmów sprzedażowych
- Praca indywidualna i zespołowa
- Informacja zwrotna i rekomendacje wdrożeniowe

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Większa skuteczność rozmów sprzedażowych**
- **Lepsza konwersja ofert w sprzedaż**
- Mniejsza presja cenowa
- Bardziej profesjonalne zespoły sprzedaży
- Spójny standard komunikacji wartości

Forma i czas trwania

- Program szkoleniowy: **1 dzień**
- Realizacja stacjonarna lub online
- Możliwość włączenia do **Akademii Sprzedaży lub Akademii PREMIUM**
- Opcja warsztatów wdrożeniowych

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Sprzedawać wartość zamiast cech produktu
- Budować przekonujące argumenty sprzedażowe
- Ograniczyć presję cenową i zwiększyć skuteczność sprzedaży

Zapraszamy do udziału w programie „Budowanie pakietu korzyści: Cecha – Zaleta – Korzyść”.

Program może być:

- Dopasowany do **B2B / B2C**,
- Połączony z **psychologią sprzedaży i negocjacjami**,
- Włączony jako kluczowy moduł **Akademii Sprzedaży PREMIUM**.

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

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

