



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

FUNDAMENTY WIEDZY I KOMPETENCJI HANDLOWCA

**ROLA HANDLOWCA - PROCES SPRZEDAŻY -
KOMPETENCJE BAZOWE - PROFESJONALIZM**

FUNDAMENTY WIEDZY I KOMPETENCJI HANDLOWCA

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 **Fundamenty wiedzy i kompetencji handlowca** to kompleksowe szkolenie wprowadzające i porządkujące kluczowe obszary pracy handlowca – zarówno dla osób rozpoczynających pracę w sprzedaży, jak i dla sprzedawców z doświadczeniem, którzy chcą **uporządkować swoje działania, zwiększyć skuteczność i pracować w sposób bardziej świadomy i profesjonalny**.

Program koncentruje się na podstawowych, ale kluczowych kompetencjach sprzedażowych: rozumieniu roli handlowca, strukturze procesu sprzedaży, komunikacji z klientem, budowaniu relacji, odpowiedzialności za decyzje oraz etyce sprzedaży. Szkolenie tworzy **solidne fundamenty**, na których można dalej rozwijać sprzedaż doradczą, premium i negocjacyjną.

Dla kogo

- Nowi handlowcy i doradcy klienta
- Sprzedawcy z krótkim stażem
- Zespoły sprzedaży wymagające ujednoczenia standardów
- Pracownicy obsługi klienta realizujący sprzedaż
- Osoby przygotowywane do ról handlowych

CELE PROGRAMU

- © Zrozumienie roli i odpowiedzialności handlowca
- © Uporządkowanie wiedzy o procesie sprzedaży
- © Rozwój kluczowych kompetencji komunikacyjnych
- © Budowanie profesjonalnej postawy sprzedażowej
- © Zwiększenie skuteczności i jakości pracy z klientem

STRUKTURA PROGRAMU (MODUŁY)

MODUŁ 1. Rola handlowca w nowoczesnej sprzedaży

Odpowiedzialność Postawa Wartość dla klienta

Zakres:

- Czym jest profesjonalna sprzedaż
- Rola handlowca jako doradcy, a nie „sprzedawcy produktu”
- Odpowiedzialność za relację, decyzje i obietnice
- Etyka i standardy pracy handlowca

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

Efekt biznesowy:

- ✓ Bardziej świadomi i odpowiedzialni sprzedawcy

MODUŁ 2. Proces sprzedaży – struktura i logika**Etapy Spójność Konsekwencja****Zakres:**

- Etapy procesu sprzedaży
- Znaczenie struktury i planowania rozmów
- Najczęstsze błędy w pracy handlowca
- Sprzedaż jako proces, a nie jednorazowe działanie

Efekt biznesowy:

- ✓ Większa powtarzalność i przewidywalność wyników

MODUŁ 3. Komunikacja handlowa z klientem**Jasność Zrozumienie Profesjonalizm****Zakres:**

- Skuteczna komunikacja w sprzedaży
- Zadawanie pytań i aktywne słuchanie
- Jasne przekazywanie informacji
- Unikanie nieporozumień i błędów

Efekt biznesowy:

- ✓ Lepsza jakość rozmów i mniej problemów operacyjnych

MODUŁ 4. Badanie potrzeb i budowanie relacji**Potrzeby Zaufanie Partnerstwo****Zakres:**

- Potrzeby jawne i ukryte klientów
- Relacja jako fundament sprzedaży
- Zaufanie i wiarygodność sprzedawcy

- Długofalowe podejście do klienta

Efekt biznesowy:

✓Większe zaangażowanie klientów i stabilniejsze relacje

MODUŁ 5. Postawa, samoorganizacja i rozwój handlowca

Odpowiedzialność Efektywność Rozwój

Zakres:

- Organizacja pracy handlowca
- Zarządzanie czasem i priorytetami
- Odpowiedzialność za własne wyniki
- Rozwój kompetencji jako element zawodu

Efekt biznesowy:

✓Bardziej samodzielni i skuteczni handlowcy

Jak pracujemy

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

Pracujemy:

- Na realnych sytuacjach z codziennej pracy handlowca,
- W sposób warsztatowy i praktyczny,
- Z naciskiem na zastosowanie wiedzy w działaniu.

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

Profesjonalną postawę sprzedażową,

Skuteczną komunikację z klientami,

Odpowiedzialność i samodzielność handlowców,

Stabilność wyników sprzedaży.

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne
- Ćwiczenia komunikacyjne

- Symulacje rozmów sprzedażowych
- Analiza realnych przypadków
- Informacja zwrotna i wskazówki wdrożeniowe

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Ujednolicone standardy pracy handlowców**
- **Lepsza jakość obsługi i komunikacji z klientami**
- Większa skuteczność zespołów sprzedaży
- Mniejsza liczba błędów i reklamacji
- Solidna baza do dalszego rozwoju sprzedaży

Forma i czas trwania

- Program szkoleniowy: **1 dzień**
- Realizacja stacjonarna lub online
- Możliwość włączenia jako **moduł startowy Akademii Sprzedaży**
- Opcja rozszerzenia o mentoring wdrożeniowy

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Zbudować solidne fundamenty kompetencji handlowych,
- Ujednolicić standard pracy zespołów sprzedaży,
- Przygotować handlowców do dalszego rozwoju i sprzedaży premium

Zapraszamy do udziału w programie „Fundamenty wiedzy i kompetencji handlowca”.

Program może być:

- Punktem startowym **Akademii Sprzedaży**,
- Połączony z **psychologią sprzedaży i negocjacjami**,
- Dopasowany do **B2B / B2C** oraz poziomu doświadczenia zespołów

**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

