



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

MYŚLENIE KRYTYCZNE I ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W SPRZEDAŻY

**ANALIZA INFORMACJI - BŁĘDY POZNAWCZE -
DECYZJE HANDLOWE - OGRANICZANIE RYZYKA**

MYŚLENIE KRYTYCZNE I ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W 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

Program **Myślenie krytyczne i zarządzanie ryzykiem w sprzedaży** to praktyczny program rozwojowy dla zespołów sprzedaży B2B i B2C, które podejmują decyzje w warunkach **presji wyniku, niepełnych informacji, emocji klienta i ryzyka handlowego**.

Program koncentruje się na rozwijaniu umiejętności **świadomego myślenia, analizy sytuacji sprzedażowych oraz podejmowania trafnych decyzji**, które ograniczają straty, błędy, nieopłacalne kontrakty i eskalacje. Uczestnicy uczą się rozpoznawać manipulacje, błędy poznawcze, fałszywe założenia klientów i własne automatyzmy decyzyjne.

Szkolenie pokazuje, jak myślenie krytyczne staje się **kluczową kompetencją nowoczesnego sprzedawcy**, chroniącą marżę, relację i reputację firmy.

DLA KOGO

- Zespoły sprzedaży B2B i B2C
- Key Account Managerowie
- Handlowcy prowadzący złożone rozmowy i negocjacje
- Pracownicy obsługi klienta podejmujący decyzje handlowe
- Liderzy zespołów sprzedażowych

CELE PROGRAMU

- © Rozwój umiejętności krytycznego myślenia w sprzedaży
- © Poprawa jakości decyzji handlowych
- © Identyfikacja i ograniczanie ryzyk sprzedażowych
- © Redukcja błędów wynikających z presji i emocji
- © Wzrost odpowiedzialności i dojrzałości sprzedażowej

STRUKTURA PROGRAMU (MODUŁY)

MODUŁ 1. Myślenie krytyczne w sprzedaży

Fakty Opinie Założenia

Zakres:

- Czym jest myślenie krytyczne w 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

- Fakty vs. Interpretacje i założenia klientów
 - Presja wyniku a jakość decyzji
 - Rola sprzedawcy jako doradcy, nie wykonawcy oczekiwań

Efekt biznesowy:

✓Mniej pochopnych decyzji i obietnic bez pokrycia

MODUŁ 2. Błędy poznawcze w rozmowach handlowych

Presja Emocje Manipulacje

Zakres:

- Najczęstsze błędy poznawcze w sprzedaży
- „Pilność”, „Wyjątkowość”, „Ostatnia szansa” – jak działają
- Wpływ emocji klienta na decyzje handlowca
- Jak nie podejmować decyzji pod presją

Efekt biznesowy:

✓Większa odporność na manipulacje i presję cenową

MODUŁ 3. Zarządzanie ryzykiem w procesie sprzedaży

Ryzyko Konsekwencje Odpowiedzialność

Zakres:

- Czym jest ryzyko sprzedażowe (finansowe, relacyjne, operacyjne)
- Rozpoznawanie sygnałów ostrzegawczych u klienta
- Ryzykowne obietnice i nierealne oczekiwania
- Decyzje „krótkoterminowe” vs. Długofalowe

Efekt biznesowy:

✓Mniej strat, reklamacji i trudnych kontraktów

MODUŁ 4. Analiza sytuacji i decyzje handlowe

Scenariusze Priorytety Konsekwencje

Zakres:

- Analiza sytuacji klienta i kontekstu biznesowego
- Scenariusze rozmów i możliwe konsekwencje

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

- Kiedy i dlaczego warto powiedzieć „nie”
 - Odpowiedzialność handlowca za decyzje

Efekt biznesowy:

✓ Lepsze decyzje i większa ochrona interesów firmy

MODUŁ 5. Świadomy sprzedawca – dojrzałość i skuteczność**Odpowiedzialność • Autorytet • Profesjonalizm****Zakres:**

- Dojrzałość decyzyjna w sprzedaży
- Budowanie autorytetu eksperta
- Sprzedaż oparta na analizie, nie impulsie
- Myślenie krytyczne jako przewaga konkurencyjna

Efekt biznesowy:

✓ Bardziej profesjonalne, stabilne zespoły sprzedaży

JAK PRACUJEMY

Program opiera się na **szerokim, praktycznym doświadczeniu**, zdobytym dzięki **wieloletniej współpracy z zespołami sprzedaży i KAM**, pracującymi w warunkach presji wyniku i złożonych relacji z klientami.

Pracujemy:

- Na realnych rozmowach handlowych uczestników
- Na rzeczywistych dylematach sprzedażowych
- Warsztatowo, analitycznie i praktycznie

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

Świadome podejmowanie decyzji,

Analizę ryzyka sprzedażowego,

Ochronę relacji i marży,

Stabilność wyników handlowych.

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne
- Analiza przypadków sprzedażowych

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

- Symulacje sytuacji decyzyjnych
- Praca w grupach i indywidualnie
- Moderowane dyskusje i informacja zwrotna

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Mniej błędów i ryzykownych decyzji sprzedażowych**
- **Lepsza jakość kontraktów i relacji z klientami**
- Mniejsza liczba reklamacji i eskalacji
- Większa dojrzałość i odpowiedzialność zespołów
- Stabilniejsze wyniki sprzedaży

Forma i czas trwania

- Program szkoleniowy: **1 dzień lub 2 dni w programie rozszerzonym**
- Realizacja stacjonarna lub online
- Możliwość włączenia do **Akademii Sprzedaży lub Akademii PREMIUM**
- Opcja warsztatów wdrożeniowych

Zapraszamy do udziału

Jeśli chcesz:

- Podejmować lepsze decyzje sprzedażowe,
- Ograniczyć ryzyko i koszty błędów,
- Budować profesjonalny autorytet handlowców

Zapraszamy do udziału w programie „Myślenie krytyczne i zarządzanie ryzykiem w sprzedaży”.

Program może być:

- Dopasowany do **B2B / B2C**
- Rozszerzony o **negocjacje i konflikty**
- Włączony jako **moduł Akademii Sprzedaży 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

