



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

**PROCES SPRZEDAŻY - BADANIE POTRZEB -
NEGOCJACJE WIN-WIN**

SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

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 SZKOLENIA

Szkolenie **Sprzedaż i negocjacje** to praktyczny program rozwojowy dla zespołów sprzedaży i obsługi klienta, którzy chcą **prowadzić skuteczne rozmowy handlowe, profesjonalnie negocjować warunki współpracy oraz budować trwale, partnerskie relacje z klientami**.

Program łączy klasyczny proces sprzedaży z nowoczesnym podejściem do negocjacji opartym na wartości, interesach i długofalowej współpracy. Uczestnicy uczą się, jak diagnozować realne potrzeby klientów, prezentować ofertę w sposób przekonujący oraz prowadzić negocjacje, które kończą się porozumieniem korzystnym dla obu stron.

Szkolenie pokazuje, że skuteczna sprzedaż i negocjacje nie polegają na „wygrywaniu za wszelką cenę”, lecz na **budowaniu zaufania, jasnych zasad i wspólnej wartości**.

Grupa docelowa

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

CELE SZKOLENIA

- © Uporządkowanie procesu sprzedaży od kontaktu do finalizacji
- © Rozwój umiejętności badania potrzeb klienta
- © Zwiększenie skuteczności negocjacyjnej
- © Budowanie relacji opartych na partnerstwie
- © Poprawa jakości i rentowności kontraktów

MODUŁY SZKOLENIOWE (SZCZEGÓŁOWY ZAKRES)

Moduł 1. Proces sprzedaży – struktura i skuteczność

- Etapy procesu sprzedaży i ich znaczenie
- Rola sprzedawcy jako doradcy, a nie „oferenta”
- Najczęstsze błędy w prowadzeniu rozmów handlowych
- Sprzedaż jako proces budowania relacji

Moduł 2. Badanie potrzeb klienta

- Potrzeby jawne i ukryte
- Pytania otwarte i pogłębiające
- Słuchanie aktywne i parafraza
- Dopasowanie oferty do realnych oczekiwań klienta

Moduł 3. Prezentowanie wartości oferty

- Cecha – zaleta – korzyść w praktyce
- Argumentowanie wartości zamiast ceny
- Personalizacja oferty
- Budowanie wiarygodności i zaufania

Moduł 4. Negocjacje w sprzedaży

- Negocjacje jako element procesu sprzedaży
- Interesy vs. Stanowiska
- Przygotowanie do negocjacji
- Typowe strategie negocjacyjne klientów

Moduł 5. Negocjacje win-win i finalizacja

- Podejście partnerskie w negocjacjach
- Ustępstwa i granice negocjacyjne
- Domykanie ustaleń i podsumowanie rozmów
- Budowanie długofalowych relacji po negocjacjach

JAK PRACUJEMY

Nasze szkolenia opieramy na **szerokim, praktycznym doświadczeniu**, zdobytym dzięki **wieloletniej współpracy z zespołami sprzedaży i obsługi klienta** w różnych branżach i modelach sprzedażowych.

Dzięki temu:

- Pracujemy na realnych rozmowach handlowych i negocjacjach,

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

- Uczymy technik możliwych do zastosowania od razu,
 - Łączymy sprzedaż z relacyjnością i profesjonalizmem.
- © W toku tej współpracy **wypracowaliśmy autorskie, sprawdzone narzędzia efektywności**, które wspierają:
- © Skuteczne prowadzenie rozmów sprzedażowych,
 - © Profesjonalne negocjacje,
 - © Budowanie wartości i relacji z klientami,
 - © Stabilną skuteczność handlową w codziennej pracy.

METODY PRACY

- Warsztaty interaktywne i ćwiczenia praktyczne
- Symulacje rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych
- Analiza realnych przypadków uczestników
- Praca w grupach i moderowane dyskusje
- Informacja zwrotna i doskonalenie umiejętności

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Wyższa skuteczność sprzedaży i negocjacji**
- **Lepsze warunki handlowe i rentowność kontraktów**
- Mniejsza presja cenowa
- Silniejsze, długofalowe relacje z klientami
- Wzrost profesjonalizmu zespołów sprzedażowych

Forma i czas trwania

- Szkolenie stacjonarne lub online
- Rekomendowany czas trwania: **1 dzień lub 2 dni w programie rozszerzonym**
- Możliwość rozszerzenia o warsztaty wdrożeniowe lub coaching sprzedażowy

Zapraszamy do udziału

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

Jeśli chcesz:

- Prowadzić skuteczniejsze rozmowy sprzedażowe,
- Negocjować w sposób profesjonalny i partnerski,
- Budować trwałe relacje z klientami i lepsze kontrakty

Zapraszamy do zapisania się na szkolenie „Sprzedaż i negocjacje”.

Program może zostać **dopasowany do branży, modelu sprzedaży oraz poziomu doświadczenia uczestników.**

**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