



FIRMA SZKOLENIOWO DORADCZA EXACT COACHING & BUSINESS

TEMAT SZKOLENIA

SPRZEDAŻ PREMIUM I TECHNIKI ZAMYKANIA SPRZEDAŻY

**Psychologia sprzedaży relacyjnej - CX - Praca z obiekcjami
- Zamykanie sprzedaży**

SPRZEDAŻ PREMIUM I TECHNIKI ZAMYKANIA 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 SZKOLENIA

Szkolenie **Sprzedaż premium i techniki zamykania sprzedaży** to zaawansowany program rozwojowy dla zespołów sprzedaży, które chcą **sprzedawać z wyższą marżą, budować relacje oparte na wartości oraz skutecznie finalizować sprzedaż bez presji i nachalności**.

Program koncentruje się na sprzedaży premium rozumianej jako proces budowania wartości w oczach klienta – poprzez zrozumienie jego potrzeb, oczekiwań i doświadczeń (Customer Experience). Uczestnicy uczą się, jak prowadzić klienta przez proces decyzyjny, profesjonalnie pracować z obiekcjami oraz stosować techniki zamykania, które są naturalnym zwieńczeniem rozmowy sprzedażowej.

Szkolenie pokazuje, że skuteczne zamykanie sprzedaży nie polega na „technikach nacisku”, lecz na **zaufaniu, relacji i jasnym komunikowaniu wartości oferty**.

GRUPA DOCELOWA

- Handlowcy i doradcy klienta
- Key Account Managerowie
- Zespoły sprzedaży B2B i B2C
- Sprzedawcy produktów i usług premium
- Liderzy zespołów sprzedażowych

CELE SZKOLENIA

- © Rozwój kompetencji sprzedaży wartości, a nie ceny
- © Zwiększenie skuteczności finalizacji sprzedaży
- © Profesjonalna praca z obiekcjami klientów
- © Budowanie relacji i doświadczenia klienta (CX)
- © Wzrost marży i jakości portfela klientów

MODUŁY SZKOLENIOWE (SZCZEGÓŁOWY ZAKRES)

Moduł 1. Czym jest sprzedaż premium

- Sprzedaż transakcyjna vs. Sprzedaż relacyjna
- Wartość w oczach klienta – jak ją budować
- Rola zaufania i eksperckości sprzedawcy

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

- Mindset sprzedawcy premium

Moduł 2. Psychologia decyzji zakupowych

- Jak klienci podejmują decyzje zakupowe
- Emocje i racjonalizacja w sprzedaży
- Potrzeby jawne i ukryte
- Rola sprzedawcy w procesie decyzyjnym klienta

Moduł 3. Customer Experience w sprzedaży

- Doświadczenie klienta jako element przewagi konkurencyjnej
- Komunikacja i relacja na każdym etapie kontaktu
- Spójność obietnic i realizacji
- Sprzedaż jako początek relacji, a nie jej koniec

Moduł 4. Praca z obiekcjami

- Czym naprawdę są obiekcje klientów
- Najczęstsze obiekcje w sprzedaży premium
- Obiekcja jako sygnał zainteresowania
- Techniki reagowania na obiekcje bez obrony i presji

Moduł 5. Techniki zamykania sprzedaży

- Moment gotowości klienta do decyzji
- Zamykanie naturalne vs. Zamykanie wymuszone
- Techniki zamykania dopasowane do stylu klienta
- Finalizacja sprzedaży z poszanowaniem relacji

JAK PRACUJEMY

Nasze szkolenia opieramy na **szeroskim, praktycznym doświadczeniu**, zdobytym dzięki **wieloletniej współpracy z zespołami sprzedaży** w różnych branżach i modelach biznesowych.

Dzięki temu:

- Pracujemy na realnych rozmowach i przypadkach 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

- Uczymy technik, które działają w praktyce, a nie tylko w teorii,
- Skupiamy się na sprzedaży opartej na relacji i wartości.

W toku tej współpracy **wypracowaliśmy autorskie, sprawdzone narzędzia efektywności**, które wspierają:

Budowanie wartości oferty,
Profesjonalne prowadzenie rozmów sprzedażowych,
Skuteczne zamykanie sprzedaży,
Długofalową skuteczność w pracy handlowca.

METODY PRACY

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

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI (ROI)

- **Wyższe marże i skuteczność sprzedaży**
- **Lepsza konwersja ofert w sprzedaż**
- Mniejsza presja cenowa
- Silniejsze relacje z klientami
- Wzrost profesjonalizmu zespołów sprzedaży

FORMA I CZAS TRWANIA

- Szkolenie stacjonarne lub online
- Rekomendowany czas trwania: **1 dzień**
- 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:

- Sprzedawać z wyższą marżą i większą pewnością,
- Skuteczniej zamykać sprzedaż bez presji,
- Budować relacje premium z klientami

Zapraszamy do kontaktu i zapisania się na szkolenie „Sprzedaż premium i techniki zamykania”.

Program może zostać **dopasowany do branży, modelu sprzedaży 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