

# Szkolenia dla handlowców.

## „Sztuka sprzedaży: strategie, które budują przewagę”

Być może znasz to stwierdzenie: „**jeśli zaczynasz od ceny, to kończysz na cenie**” – szczególnie dziś, gdy **klienci mają coraz mniej czasu i szybko sprowadzają rozmowę do ceny oraz terminów.**

W efekcie **spadają marże**, a handlowcy tracą kontrolę nad procesem sprzedaży, **tracą też motywację**, nabierają wątpliwości, co do systemu pracy i **osobistej skuteczności.**

**Ten program powstał, aby to odwrócić – to szkolenie dla Handlowców / Sprzedawców na poziomie Master Class.**

W trakcie dwóch dni **uczestnicy pracują na konkretnych sytuacjach sprzedażowych** i wdrażają narzędzia, które pozwalają m.in.:

- zmieniać punkt ciężkości rozmów z ceny na wartość oraz rozpoznawać rzeczywiste potrzeby klienta;



- przygotować się do negocjacji i rozmów handlowych (matryca **BATNA**);
- stworzyć **system pracy oraz nawyki** oparte na indywidualnych preferencjach (dźwigniach);
- wykorzystywać sztuczną inteligencję (**AI**) jako wsparcie m.in. w przygotowaniu ofert, strategii rozmów, negocjacji.

Szkolenie odbywa się **w formie otwartej** (spotkamy się w grupie osób reprezentujących różne biznesy), lub możemy przeprowadzić **szkolenie tylko dla Twojego zespołu sprzedażowego** (w sali szkoleniowej Hill Academy lub w Twojej firmie).

**Terminy:** Istnieje możliwość przeprowadzenia warsztatów zamkniętych (np. dla jednej firmy) w ustalonym terminie.

[Sprawdź aktualne terminy >](#)

[Zapraszamy >](#)

**Lokalizacja warsztatów stacjonarnych:** ul. Jutrzenki 137, Warszawa, “Szawa Conference” (Oxygen Park)

## Twoje korzyści:

- ✓ Odkryjesz, które **współczesne trendy** wpływają bezpośrednio na pracę Sprzedawców / Handlowców i będą ją kształtować w najbliższych latach.
- ✓ Poznasz i przećwiczysz **konkretne narzędzia komunikacji sprzedażowej** (od przygotowania, przez diagnozę potrzeb, budowę relacji aż po domknięcie transakcji i dalszy rozwój relacji).
- ✓ Nauczysz się skutecznie **korzystać z modeli AI** (np. Gemini, ChatGTP) w połączeniu z **LinkedIn** oraz **platformą do automatyzacji** (n8n), aby budować szanse sprzedażowe i przygotować się do researchu i negocjacji.
- ✓ Nauczysz się, **jak przygotować się do negocjacji** oraz jak budować swoją pozycję negocjacyjną (BATNA Twoja oraz Partnera).
- ✓ Dowiesz się, dlaczego **rozmowy oparte wyłącznie na cechach produktu / usługi i cenie** prowadzą często donikąd.
- ✓ Nauczysz się, jak zadbać o własną energię i **tworzyć osobisty systemem pracy oraz nawyki**, które wspierają Cię w drodze do celu.
- ✓ Dowiesz się, jak być spójnym, w jaki sposób tworzyć **efekt WOW (profesjonalisty)**, a także z jakich narzędzi korzystać, aby **przezwycięzać rutynę i schematyczne działanie**.
- ✓ Poznasz **moc pracy zespołowej, nawet jeśli każdy ma indywidualny target** do zrealizowania. Poznasz jedno z najsukuteczniejszych narzędzi pracy zespołowej.
- ✓ Zobaczysz, **jakie kompetencje decydują o skuteczności handlowca** i jak łączyć sprzedaż konsultacyjną, **pracę z AI**, budowanie relacji oraz myślenie strategiczne w codziennej pracy.

## Dla kogo jest ten warsztat?

- ✓ Sprzedawcy / Handlowcy i Account Managerowie – mający w codziennych obowiązkach opiekę i kontakty z klientami, a także sprzedaż produktów i usług.
- ✓ Project Managerowie – odpowiedzialni za projekty oraz procesy „dosprzedażowe”, np. podczas spotkań z klientami.
- ✓ Dyrektorzy Sprzedaży – odpowiedzialni za wyniki zespołów Account Managerów / Handlowców, zainteresowani poszerzeniem warsztatu w kontekście przekazania dodatkowej wiedzy w organizacji.
- ✓ Managerowie Sprzedaży – odpowiedzialni za wyniki w poszczególnych segmentach swoich produktów i usług, a także kreujący strategię osiągnięcia wyników i zdobywania nowych rynków.
- ✓ Liderzy zespołów sprzedażowych – zainteresowani zwiększaniem kompetencji w celu osiągnięcia jeszcze lepszych wyników.
- ✓ Przedsiębiorcy i właściciele firm – dla których rozumienie potrzeb klienta i rynku stanowi integralną część biznesu. Dla osób, które chcą być na bieżąco w najnowszych trendach sprzedażowych.

## Program warsztatu – dzień 1

<p><b>Dzień 1</b></p>	<p><b>Sztuka sprzedaży: strategie, które budują przewagę</b></p> <p>Trenerzy prowadzący warsztat w pierwszym dniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>dr Robert Antoszczak</b> (25+ doświadczenia w sprzedaży B2B)</li> <li>• <b>Beata Romańska</b> (25+ doświadczenia w sprzedaży B2B)</li> </ul> <p>Bio Trenerów dostępne jest w zakładce „O nas” &gt; „Zespół”</p>
<p><b>Dzień 1</b></p> <p>9:15 – 11:00</p>	<p><b>Od rozmowy do decyzji – co decyduje o skutecznej sprzedaży</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Zarządzanie własną energią – „musisz zwolnić, żeby przyspieszyć”</b> (Steve Prentice). Odkryjesz, dlaczego świadome zarządzanie energią, a nie tylko czasem, jest kluczowe dla utrzymania wysokiej skuteczności.</li> <li>• <b>Inteligencja emocjonalna w sprzedaży i negocjacjach.</b> Nauczysz się rozpoznawać emocje swoje i klienta, trafnie reagować na presję oraz świadomie utrzymywać rytm i kierunek komunikacji.</li> <li>• <b>Pytania, które prowadzą klienta do potwierdzenia oraz odkrywania jego potrzeb.</b> Poznasz sposób prowadzenia rozmowy oparty na pytaniach pogłębiających, które pomagają odkrywać również nieuświadomione („ukryte”) potrzeby klienta.</li> <li>• <b>Moment decyzji klienta – jak go rozpoznać, aby doprowadzić do sprzedaży.</b> Nauczysz się identyfikować sygnały gotowości zakupowej oraz właściwie reagować, aby nie utracić momentu zamknięcia.</li> <li>• <b>Ćwiczenie:</b> kto naprawdę kontroluje rozmowę?</li> </ul>
<p><b>Dzień 1</b></p> <p>11:00 – 11:10</p>	<p><b>Przerwa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Smacznej kawy lub herbaty i ciastka</li> </ul>
<p><b>Dzień 1</b></p> <p>11:10 – 12:45</p>	<p><b>Co przekonuje klientów – budowanie wartości w sprzedaży</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wpływ i wiarygodność – co sprawia, że klient traktuje Cię jak partnera.</b> Poznasz konkretne zachowania i komunikaty, które budują pozycję doradcy. Nauczysz się prowadzić rozmowę w kontekście <b>efektów biznesowych</b> (cechy produktu lub usługi zamienisz na język efektów i korzyści).</li> </ul>

- **Komunikacja proaktywna vs reaktywna.** Poznasz elastyczny model komunikacji. Nauczysz się rozpoznawać momenty spadku motywacji u klienta i u siebie oraz jak odzyskiwać zaangażowanie i nadawać rozmowie właściwy kierunek.
- **Mistrzowska prezentacja** – model 4 kroków (**problem → konsekwencje → rozwiązanie → efekt**)  
Nauczysz się prezentować ofertę w sposób, który upraszcza decyzję i koncentruje uwagę klienta na wartości oraz efekcie biznesowym.
- **Obiekcje jako sygnał.** Nauczysz się traktować obiekcje jako naturalny sygnał w rozmowie oraz docierać do ich rzeczywistych przyczyn, w tym na przykład braku dostrzeżenia wartości, wątpliwości, wcześniejszych doświadczeń czy ukrytych potrzeb klienta.
- **Ćwiczenie:** rozmowa sprzedażowa

**Dzień 1**

**Przerwa obiadowa**

12:45 – 13:20

- Smacznego

**Dzień 1**

**Negocjacje w sprzedaży – jak przygotowanie wpływa na wynik**

13:20 – 15:00

- **Poznasz kluczowe zasady prowadzenia rozmów negocjacyjnych w sposób partnerski i świadomy.** Nauczysz się, jak budować dialog oparty na zrozumieniu potrzeb obu stron, jak unikać niepotrzebnego obniżania wartości oraz jak prowadzić rozmowę, która nie koncentruje się wyłącznie na cenie, ale na wspólnym rezultacie.
- **Twoje efekty są zależne od Twojej BATNA** (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*) – najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia. Odkryjesz niezwykle **użyteczne narzędzie**, które **dostarcza wglądu w Twoje dostępne opcje działania**, poziom swobody w rozmowie oraz faktyczną siłę negocjacyjną w relacji z klientem.
- **Praktyczna matryca interesów klienta** – spojrzysz na negocjacje szerzej niż tylko przez pryzmat ceny i swoich interesów. Poznasz rozwiązanie, które pomaga odkrywać realne potrzeby klienta – zarówno biznesowe, jak i osobiste, związane na przykład z bezpieczeństwem decyzji.
- **Ćwiczenie:** przygotowanie do negocjacji z klientem (matryca BATNA)

**Dzień 1**

**Przerwa**

15:00 – 15:10

- Smaczonej kawy lub herbaty i ciastka

<p><b>Dzień 1</b></p> <p>15:10 – 16:30</p>	<p><b>Sztuczna inteligencja (AI) w pracy Handlowca / Sprzedawcy – część 1</b></p> <p>Panel AI w pierwszym dniu obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Bezpieczeństwo i etyka AI oraz tworzenie skutecznych promptów</b>, które pozwalają uzyskiwać trafne i użyteczne odpowiedzi w pracy sprzedażowej.</li> <li>• <b>Budowa asystenta sprzedażowego AI dopasowanego do konkretnej branży lub klienta</b> (na przykładzie modeli takich jak <b>Gemini</b> i <b>ChatGPT</b>), który przyspiesza analizę potrzeb, przygotowanie ofert, argumentacji oraz prowadzenie rozpoznania (research).</li> </ul>
<p><b>Dzień 1</b></p> <p>16:30 – 17:00</p>	<p><b>Podsumowanie pierwszego dnia warsztatów</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Refleksje i wnioski.</li> <li>• Feedback.</li> </ul>

## Program warsztatu – dzień 2

<p><b>Dzień 2</b></p>	<p><b>Sztuka sprzedaży: strategie, które budują przewagę</b></p> <p>Trenerzy prowadzący warsztat w drugim dniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>dr Robert Antoszczak</b> (25+ doświadczenia w sprzedaży B2B)</li> <li>• <b>Beata Romańska</b> (25+ doświadczenia w sprzedaży B2B)</li> </ul> <p>Bio Trenerów dostępne jest w zakładce „O nas” &gt; „<a href="#">Zespół</a>”</p>
<p><b>Dzień 2</b></p> <p>09:30 – 11:00</p>	<p><b>Sztuczna inteligencja (AI) w pracy Handlowca / Sprzedawcy – część 2</b></p> <p>Panel AI w drugim dniu obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Scenariusze przygotowania do spotkań i negocjacji</b> z wykorzystaniem modeli AI, oparte na matrycy negocjacyjnej <b>BATNA</b>, które skracają czas przygotowania, zwiększają jakość decyzji oraz pewność w rozmowie.</li> <li>• <b>Pozyskiwanie informacji od klientów</b> (np. tworzenie ankiety, formularza) wraz z automatyczną analizą odpowiedzi i prezentacją wyników.</li> </ul>

- **Jak budować agenty AI**, które realizują jednocześnie wiele zadań, automatyzują działania sprzedażowe i zwiększają efektywność pracy (studium przypadków, platforma n8n).
- **Jak dostosować narzędzia i rozwiązania AI** do własnego stylu pracy, branży i procesu sprzedażowego, aby zwiększać produktywność, (przykład researchu na **LinkedIn**).
- **Ćwiczenie**

## Dzień 2

### Przerwa

11:00 – 11:10

- Smacznej kawy lub herbaty i ciastka

## Dzień 2

### System pracy w sprzedaży: od działań do wyników

11:10 – 13:00

- **Twoja indywidualna mapa sprzedaży.** Dowiesz się, jak zbudować własny system sprzedaży, odporny na spadek motywacji. Zidentyfikujesz elementy o krytycznym znaczeniu dla swojej efektywności biznesowej.
- **Elastyczny system pracy oparty na podejściu 1%.** Odkryjesz, jak małe, powtarzalne działania oraz świadomie budowane nawyki przekładają się na wyniki sprzedażowe.
- **Jak najszybciej wygenerować sprzedaż.** Poznasz **matrycę**, która pokazuje, że największy potencjał sprzedażowy znajduje się w obecnych klientach oraz zrozumiesz, jak podejście doradcze zwiększa szanse na dosprzedaż (cross-selling) i rozwój współpracy.
- **Handlowiec jako część systemu firmy.** Poznasz znaczenie punktów styku z klientem oraz rolę informacji zwrotnej w budowaniu **skutecznej sprzedaży w całej organizacji**.
- **Ćwiczenie**

## Dzień 2

### Przerwa obiadowa

13:00 – 13:30

- Smacznego

## Dzień 2

### Siła pracy zespołowej: od zrozumienia siebie do wspólnych wyników

13:30 – 15:00

- **Indywidualne preferencje zachowań a skuteczność osobista i zespołowa.** Odkryjesz, jak Twoje preferencje zachowań oraz członków zespołu wpływają na efektywność i jakość waszej pracy. *Trenerzy prowadzący panel posiadają międzynarodowy certyfikat PRISM Brain Mapping.*

- **Od zaufania do świetnych wyników.** Odkryjesz, w jaki sposób zaufanie wpływa na jakość współpracy, zaangażowanie oraz wyniki zespołu oraz całej organizacji.
- **Język, który buduje sprawczość zespołu.** Zrozumiesz, jak sposób komunikacji wpływa na atmosferę, mentalność zespołu oraz Twoje własne przekonania i postawy.
- **Inspiracja w codziennej pracy.** Odkryjesz, jak świadomie korzystać z inspiracji, aby utrzymać energię, zaangażowanie i unikać wypalenia w dynamicznym środowisku sprzedaży. Dowiesz się, dlaczego umiejętność dostrzegania własnych sukcesów wpływa na poczucie sprawczości, relacje z innymi oraz zdolność budowania pozytywnej energii w zespole.
- **Ćwiczenie**

## Dzień 2

15:00 – 15:10

### Przerwa

- Smacznej kawy lub herbaty i ciastka

## Dzień 2

15:10 – 16:30

### Siła pracy zespołowej: kreatywność indywidualna i zespołowa

- **Dowiesz się, jak efektywnie pracować zespołowo**, aby tworzyć nowe rozwiązania i strategie oraz dlaczego aż **71% spotkań firmowych jest postrzeganych jako nieefektywne** (badania Atlassian).
- Nauczysz się w praktyce stosować **trzy konkretne narzędzia**, które podnoszą produktywność osobistą i zespołową w obszarze generowania i walidacji pomysłów.
- Nauczysz się patrzeć na świat przez pryzmat możliwości, a nie ograniczeń. **Poznasz najczęstsze błędy myślowe Handlowców i sposoby ich przewycięzania.**
- **Ćwiczenie:** „perspektywa poznawcza – ten sam produkt a inne zastosowania”

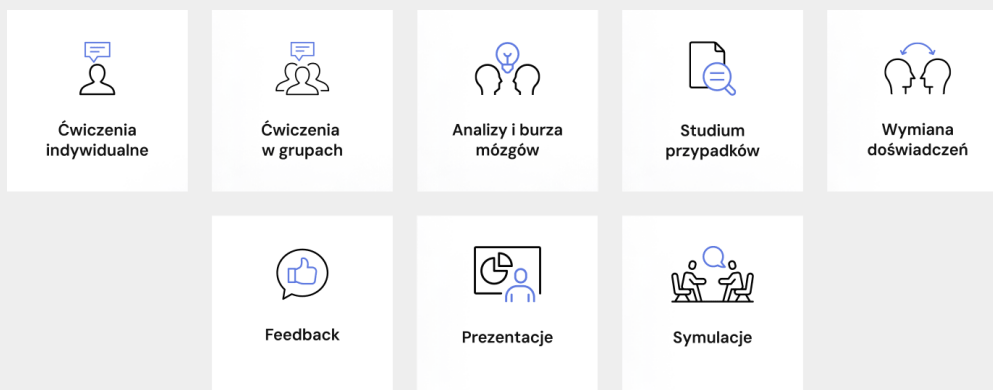
## Dzień 2

16:30 – 17:00

### Podsumowanie dwóch dni warsztatów, wręczenie certyfikatów

- Refleksje i wnioski.
- Feedback.
- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia i warsztatów „Sztuka sprzedaży: strategie, które budują przewagę”.
- Zdjęcia na media społecznościowe dla chętnych.

## Formy warsztatów



- **Warsztat stacjonarny** (Warszawa) w formule zapewniającej maksymalną interakcję i inspirację.
- **Dwa dni**: prezentacje, ćwiczenia i wspólne projekty, studia przypadków, wymiana doświadczeń.
- **Doświadczeni** i inspirujący prowadzący.
- **Certyfikat** ukończenia szkolenia „Sztuka sprzedaży: strategie, które budują przewagę”.
- Komfortowa sala, **2-dniowy poczęstunek**: kawa, herbata, ciastka (lunch – opcja) oraz **niezwykła atmosfera!**

**Cena: 3 400,00 zł + VAT** [ZAPISZ SIĘ >](#)  
(razem: 4 182,00 zł)  
ul. Jutrzenki 137, Warszawa,  
"Szawa Conference" (Oxygen Park)

Termin warsztatów wybierz w formularzu po kliknięciu „Zapisz się” (Istnieje możliwość przeprowadzenia warsztatów w formie zamkniętej dla jednej firmy, instytucji – [zapytaj](#)).