

Ciemna Strona Sprzedaży

najbardziej brutalne

i potrzebne szkolenie w świecie sprzedaży

edycja: wiosna 2025

Kontakt



Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363

[Umów spotkanie](#)



✓ Czym jest Ciemna Strona Sprzedaży?

To **antyszkoenie**, które demaskuje toksyczne schematy sprzedażowe:

- Patologie w zarządzaniu zespołem sprzedażowym.
- Destrukcyjne nawyki handlowców.
- Mechanizmy prowadzące do wypalenia zawodowego i spadku wyników.

✓ Dla kogo jest to szkolenie?

Handlowców

Którzy czują, że praca w sprzedaży to:

- **Presja wyniku zamiast satysfakcji z pracy.**
- **Gaszenie pożarów zamiast skutecznego sprzedawania.**
- **Chaos, samotność, wypalenie.**

Menedżerów sprzedaży

Którzy zastanawiają się:

- Czy moja metoda zarządzania wspiera zespół, czy go sabotuje?
- Czy jestem **"Killing Sales Managerem"**?

HR Business Partnerów

× Czym NIE jest Ciemna Strona Sprzedaży?

- Kolejną porcją technik sprzedażowych, które w realnym świecie nie działają.
- Motywacyjnym "kopem", który znika po tygodniu.
- Lekkim i przyjemnym warsztatem, z którego wyjdiesz bez notatek

× Dla kogo NIE jest to szkolenie?

- Dla tych, którzy szukają szybkich sztuczek i gotowych skryptów sprzedażowych.
- Dla osób, które nie chcą usłyszeć niewygodnej prawdy o sobie i swoim zespole.
- Dla liderów, którzy wierzą, że presja jest jedynym sposobem na wynik.
- Dla tych, którzy wolą obwiniać rynek, klientów i okoliczności zamiast wziąć odpowiedzialność.

Jeśli szukasz kolejnego "motywacyjnego show", **to nie jest miejsce dla Ciebie.**

Korzyści ze szkolenia

Z perspektywy organizacji

- ✓ Diagnoza problemów, które prowadzą do spadku wyników.
- ✓ Naprawa procesów i eliminacja toksycznych nawyków
- ✓ Redukcja wypalenia w zespole i poprawa retencji handlowców.
- ✓ Lepsza współpraca sprzedaży z innymi działami (marketing, operacje, finanse).

Z perspektywy uczestnika

- ✓ Diagnoza problemów, które prowadzą do spadku wyników.
- ✓ Naprawa procesów i eliminacja toksycznych nawyków.
- ✓ Redukcja wypalenia w zespole i poprawa retencji handlowców.
- ✓ Lepsza współpraca sprzedaży z innymi działami (marketing, operacje, finanse).





Program Szkolenia - dzień 1

Moduł I

Pałapka Rzeczywistości – Co blokuje Twoją sprzedaż?

Główny cel: Zrozumieć siebie, swoje nawyki i przekonania, aby świadomie wykorzystać swoje mocne strony i ciemną stronę jako źródło energii.

W module między innymi:

- Co to jest sprzedaż? (Mit vs rzeczywistość).
- Fixed vs Growth Mindset – jak sposób myślenia wpływa na wyniki.
- Definicja sukcesu – własna czy narzucona? Jak na nią się przygotować?
- Przekonania – co Cię wspiera, a co blokuje?
- Ciemna strona emocji – strach, wstyd, obawy, lęki – jak je regulować?
- Świadomość cienia – jak dostrzec i wykorzystać ukryty potencjał?

Ćwiczenia:

- Autoanaliza przekonań - Mapa Cienia – identyfikacja myśli wspierających i ograniczających.
- Refleksja: Co jest moją definicją sukcesu i czy jestem na nią gotowy?

Moduł II

Wrong Turn – Dokąd zmierzam?

Główny cel: Zrozumieć swoje miejsce w sprzedaży jako gracza w grze i nauczyć się strategicznego podejścia do realizacji celów.

W module między innymi:

- Wartości jako kompas – jak odnaleźć swoje wartości i dopasować je do rynku?
- Sprzedaż to gra – zrozum zasady i zacznij grać, by wygrywać.
- Cele i motywacja – jak wyznaczać cele, które napędzają do działania?
- Postawa – na ile patrzysz do przodu (dzień, tydzień, miesiąc, rok)?

Ćwiczenia:

- Mapa wartości – określenie swoich kluczowych wartości.
- Analiza zasad gry w swojej branży – co działa, a co nie?
- Rozpoznanie cienia – jakie możliwości dotąd ignorowałem?





Program Szkolenia - dzień 2

Moduł III

Wrong Turn – Dokąd zmierzam?

Główny cel: Rozpoznać najczęstsze pułapki, które sabotują Twoją sprzedaż, i nauczyć się je eliminować.

W module między innymi:

- Najczęstsze błędy w sprzedaży: prokrastynacja, misselling, toksyczne relacje.
- Auto-destrukcja sprzedażowa – jak nie sabotować swoich wyników i siebie?
- Toksyczne środowisko – jak radzić sobie z presją, toksycznymi ludźmi i oczekiwaniami?
- Twoja ciemna strona – jak wykorzystać ją na swoją korzyść?

Ćwiczenia:

- Dzień Świra Handlowca – case study trudnych sytuacji sprzedażowych.
- Analiza Pułapek Sprzedażowych
- Mapa toksycznych elementów – co Cię ogranicza i jak to zmienić?
- Analiza trendów – jak nowe technologie mogą wesprzeć Twoją sprzedaż?

Moduł IV

Wrong Turn – Dokąd zmierzam?

Główny cel: Stworzyć systematyczny plan działań, który pomoże realizować cele sprzedażowe w trudnym otoczeniu biznesowym.

W module między innymi:

- Poligon handlowy: case studies, prospecting, follow-upy.
- Dyscyplina i powtarzalność – jak budować nawyki prowadzące do wyników?
- Cechy mistrzów sprzedaży – co robią najlepsi i jak możesz ich naśladować?
- Integracja cienia – jak wykorzystać swoje słabości jako siłę napędową?

Ćwiczenia:

- Lejek sprzedażowy – analiza i optymalizacja swojego pipeline'u.
- Plan działania – stworzenie osobistego planu rozwoju na najbliższy miesiąc.
- Technika integracji cienia – jak akceptować i kontrolować swoją ciemną stronę.

Podsumowanie szkolenia





Jak wzmocnimy efekty szkolenia?

Szkolenie się kończy... i nic? Wir codziennych obowiązków nie pozwala zastosować nabytych umiejętności? Znasz to?

W GBBC wierzymy, że szkolenie ma sens tylko wtedy, kiedy przyniesie realną zmianę. Jest to możliwe dzięki zderzeniu teorii z praktyką i codzienną pracą. Dlatego **w naszych programach stosujemy autorską koncepcję sesji wzmacniających (Follow-Up)**.

Wzmocnienie trwa 8 tygodni i składa się z 4 elementów:

1. Praca wdrożeniowa (zadania do wykonania w rzeczywistości biznesowej uczestników).
2. Powtórka online - dwugodzinne spotkanie i przypomnienie najważniejszych zagadnień.
3. Omówienie wyzwań wdrożeniowych z pkt 1. + sesja Q&A. (2h online)
4. Pytania niezadane - kontakt z trenerem za pośrednictwem przestrzeni roboczej.

Trenerzy prowadzący



Łukasz Piątek

Ekspert ds. sprzedaży B2B, manager, konsultant, mentor, trener.

Specjalizuje się w pracy indywidualnej ze sprzedawcami i handlowcami, pomagając w kształtowaniu efektywnych postaw sprzedażowych poprzez zmianę nawyków i sposobu myślenia.

Pasjonuje go wspieranie ludzi w procesie zmiany, szczególnie w zakresie współpracy, rozwoju i samopoznania.

Zna wiele odcieni ciemnej strony sprzedaży...
[więcej](#)



Paweł Czeszkiewicz

Współwłaściciel i Chief Revenue Officer w GBBC, sprzedawca, menedżer, trener, konsultant.

Specjalizuje się w zarządzaniu na styku marketingu i sprzedaży, pasjonat procesów zachodzących pomiędzy klientem a dostawcą w świecie B2B.

Fascynuje się możliwościami wykorzystania AI w sprzedaży i marketingu. Wierzy w procesy i ich ciągłe doskonalenie.

Zna więcej niż jedną ciemną stronę sprzedaży...
[więcej](#)





Kiedy?	09-10.04.2025
Gdzie?	Warszawa
Za ile?	2 878 zł + VAT
Early Birds?	2 446 zł + VAT do 28.02.2025

CERTYFIKAT

GBBC
BUSINESS BOOSTER

zaświadcza, że

Anna Kowalska

ukończyła szkolenie pt.

Ciemna Strona Sprzedaży

obejmujące następujące zagadnienia: analiza przekonań i nawyków, zrozumienie wartości i zasad rządzących sprzedażą, rozpoznanie najczęstszych błędów i zagrożeń, budowanie planu działań i systematyczności.


Paweł Czeszkiewicz




Grzegorz Barszcz

Chcę wziąć udział

Kontakt w sprawie oferty



Anastazja Oleś
Sales Development Representative
anastazja.oles@gbbc.pl
+48 603 110 353





Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

- **Dostarczamy zmianę**
- **Ujarczmiamy chaos**
- **Standaryzujemy wzrost**

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szwerców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Nasze social media





Zaufali nam



Negocjacje Nelinearne to jedna z ciekawszych inicjatywy rozwojowych, jaką mieliśmy okazję realizować. Poziom merytoryczny w pełni spełnił nasze oczekiwania.

Sławomir Rudawki,
Dyrektor Biura Zakupów, Energa Logistyka

Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)

Gorąco polecam współpracę z GBBC
Paulina Zawila
Sales Director, dr ERYK S.A.

Możemy z pełnym przekonaniem polecić firmę GBBC wszystkim tym, którzy poszukują solidnego Partnera w obszarze budowania świadomości biznesowej oraz rozwoju kompetencji zespołów sprzedażowych

Marcin Zieleśkiewicz,
Dyrektor ds. Sprzedaży Hurtowej oraz sieci Majster Plus, Składy VOX Sp. z o.o. sp. k.

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowani uczestników w prowadzone zajęcia.

Tomasz Żyła
Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie

