

Skuteczna sprzedaż B2B

Narzędzia, mindset i praktyka –
skuteczność w sprzedaży to nie przypadek!

Terminy 2025

Kontakt



Anastazja Oleś
Sales Development Representative
anastazja.oles@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie





Skuteczna sprzedaż B2B

Chcesz skuteczniej prowadzić sprzedaż w świecie wymagających, przygotowanych i często opornych klientów?

To szkolenie pokazuje, jak naprawdę wygląda skuteczna sprzedaż B2B - bez spiny, bez sztuczek i bez „magicznych trików”, za to z pełnym zrozumieniem procesu, własnej motywacji i emocji klienta.

To nie tylko techniki - to mindset, komunikacja i narzędzia, które budują skuteczność od pierwszego kontaktu do finalizacji.

Dla kogo jest ten program?

Program polecamy:

- Handlowcom i doradcom pracującym w segmencie B2B,
- Sprzedawcom usług lub produktów z dłuższym procesem decyzyjnym,
- Team leaderom i menedżerom sprzedaży,
- Wszystkim, którzy chcą podnieść efektywność działań handlowych w relacjach biznesowych.

Co zyska Twoja firma?

Z perspektywy uczestnika:

- Rozmowa sprzedażowa prowadzona z pewnością, spokojem i lepszym zrozumieniem klienta,
- Lepsze rozpoznanie emocji, motywacji i stylu decyzyjnego drugiej strony,
- Samoświadomość: co mnie motywuje, jak reaguję w stresie, jak mogę sprzedawać autentycznie,
- Umiejętność pracy z obiekcjami i ceną – bez presji, bez tracenia relacji,
- Narzędzia do diagnozy potrzeb i projektowania oferty z klientem,
- Radość z pracy – mniej frustracji, więcej sensu i pewności w domykaniu sprzedaży.

Z perspektywy organizacji:

- Wzrost skuteczności sprzedaży – uporządkowany, dopasowany do rynku proces,
- Lepsza jakość leadów i decyzji ofertowych – zespół wie, kiedy odpuścić, a kiedy zawalczyć,
- Większa konwersja w lejku – mniej ofert „do czarnej dziury”, więcej realnych transakcji,
- Przewidywalność wyników i lepsza obrona marży,
- Niższe ryzyko wypalenia i wzrost spójności komunikacji z rynkiem.





Program Szkolenia

Dzień 1 - Sprzedaż zaczyna się od zrozumienia siebie i klienta

Moduł I: Nowe reguły gry – co zmieniło się w sprzedaży B2B?

- Dlaczego klienci nie chcą już słuchać o przewagach konkurencyjnych?
- Proces zakupowy klienta vs. proces sprzedaży – jak się wpasować?
- ZMOT (Zero Moment of Truth) i nowy klient: lepiej przygotowany, mniej cierpliwy.
- Co dziś naprawdę decyduje o zakupie?
- Doradztwo vs. transakcja – realna wartość handlowca,
- Postawa vs kompetencje,
- **Ćwiczenie:** Wyzwania współczesnej sprzedaży / Idealny Handlowiec.

Moduł II: Wewnętrzny napęd – jak wzmacniać motywację w realiach sprzedaży?

- Rodzaje motywacji: wewnętrzna, zewnętrzna, sytuacyjna,
- Automotywacja i zarządzanie sobą w trudnych momentach,
- 7 Nawyków Skutecznego Działania + Atomowe Nawyki,
- Wyznaczanie celów, które napędzają (Zasada 1%, Ed Mylett),
- Asertywność i komunikacja z poszanowaniem siebie i innych,
- Zabójcy motywacji i komunikacji,
- Moje przewagi jako handlowca,
- **Ćwiczenie:** Mapa Motywatorów.

Moduł III: Klient pod lupą – jak mówić jego językiem, nie tracąc siebie

- Nie każdy klient to Twój Klient,
- Typologie klientów (np. Hartmann),
- Buyer Persona i ECNI – rozpoznanie decydentów i ich potrzeb,
- System 1 i 2 Kahnemana – emocje w decyzji,
- Dopasowanie języka i stylu do klienta,
- Metoda TAYA (Sheridan),
- **Ćwiczenie:** Typy klientów i trudne rozmowy,
- **Symulacje:** Rozmowy z trudnymi klientami i decydentami.

Moduł IV: Pierwsze podejście – jak zrobić dobre wrażenie i zbudować ciekawość

- Prospecting 2025 – jak docierać do nowych klientów,
- Zimny kontakt vs. podejście celowane,
- Budowanie „dobrego powodu kontaktu”,
- Elevator Pitch w 20 sekund,
- Lejek uwagi – Zatrzymaj. Zaciekaw. Zaproponuj.,
- Reguła 4x20 i pierwsze 20 sekund rozmowy,
- Język nieantagonizujący (NVC),
- **Ćwiczenie:** 20 sekund prawdy.





Program Szkolenia

Dzień 2- Rozmowa, która prowadzi do decyzji

Moduł V: Skaner Potrzeb – pytania, które otwierają klienta na zmianę

- SPIN jako baza świadomego badania potrzeb,
- Model 3P: Potrzeba – Problem – Potencjał,
- Zadawanie pytań do realnych motywatorów klienta,
- Empatia i aktywne słuchanie,
- Sztuka trudnych pytań,
- Ćwiczenie: Budowa własnej ścieżki diagnozy potrzeb, rozmowa oparta na wartościach.

Moduł VI: Propozycja z mocą – jak tworzyć oferty, które klient chce przyjąć

- Trzy zasady skutecznego oferowania w B2B,
- Kwalifikacja – kiedy nie warto ofertować,
- 5 sygnałów do pożegnania,
- Metoda CKO. USP i ESP – przewagi,
- Współtworzenie oferty z klientem,
- Projektowanie wartości na trzech poziomach,
- Rozmowa o ofercie, która prowadzi do decyzji,
- Ćwiczenie: Oferta, która mówi za Ciebie.

Moduł VII: Zamiast obiekcji – rozmowa. Jak radzić sobie z oporem z klasą

- Obiekcja = sygnał, nie zagrożenie,
- 5 najczęstszych obiekcji w B2B i ich obsługa,
- Obrona ceny wg Kawszyna – „za drogo”, „muszę się zastanowić”, „proszę wysłać info”,
- Taktyczne obiekcje – kiedy klient gra na zwłokę,
- Pytania „co konkretnie?”, „co jest ważne?”,
- Ćwiczenie: „Za drogo” na 3 sposoby, rozgrywka z obiekcjami face to face i mailowo.

Jakich ryzyk unikasz dzięki temu programowi?

- Redukujesz ryzyko wypalenia, chaosu i spadku skuteczności zespołu,
- Eliminujesz błędy „wrzucania ofert do czarnej dziury” i skupiasz się na tych klientach, którzy naprawdę mają potencjał,
- Unikasz presji ceny i szybkich, nieprzemyślanych decyzji, ucząc się obrony wartości z klasą,
- Wzmacniasz motywację i odporność w realiach coraz trudniejszego rynku B2B.



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 3 elementów:

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

Trener prowadzący: Łukasz Piątek



Mentor sprzedaży, manager oraz trener z dyplomem Uniwersytetu w Białymstoku na kierunku ekonomii i ukończoną Szkołą Trenerów Biznesu Akademii Leona Koźmińskiego. Jego kariera rozwijała się głównie na rynku usług B2B, szczególnie w sektorach ubezpieczeń, bankowości i leasingu. Jego doświadczenie obejmuje pracę dla renomowanych firm takich jak EFG Eurobank, BGŻ, Raiffeisen Leasing, czy PKO Leasing, gdzie nie tylko zajmował kluczowe pozycje eksperckie i dyrektorskie, ale również skutecznie zarządzał zespołami sprzedażowymi.. [więcej](#)

GBBC o sprzedaży:

Czym jest
nowoczesna
sprzedaż?

GBBC
BUSINESS BOOSTER



Wyjadaj rodzinę

czyli jak stworzyć ofertę B2B
którą da się sprzedawać

GBBC
BUSINESS BOOSTER



Grupa	Termin, Lokalizacja	Cena netto	Cena First Minute	Do kiedy cena First Minute?
A_2025	11-12.09.2025 Warszawa	2878 zł	2446 zł	13.08.2025
B_2025	8-9.10.2025 Katowice	2878 zł	2446 zł	10.09.2025
C_2025	13-14.11.2025 Warszawa	2878 zł	2446 zł	16.10.2025
D_2025	2-3.12.2025 Gdańsk	2878 zł	2446 zł	4.11.2025

Masz pytania?

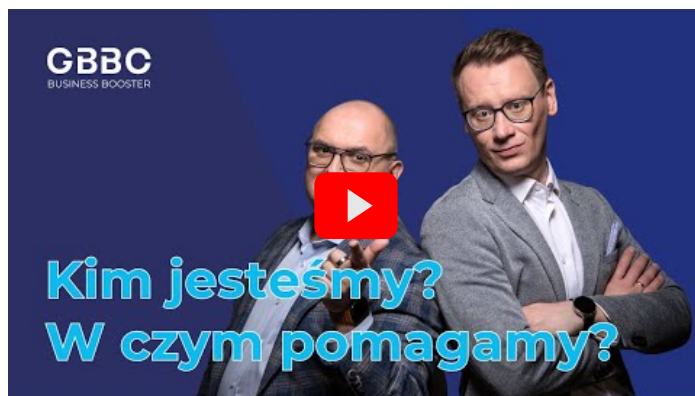
Skontaktuj się z nami!

Anastazja Oleś
Sales Development Representative
 anastazja.oles@gbbc.pl
 +48 603 110 363



ZAPISUJĘ SIĘ!





Kim jesteśmy i czym się zajmujemy?

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.



szkolimy



doradzamy



wdrażamy

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.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szewców 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



Zaufali nam m.in.:



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszek, Prezes Zarządu, AC. S.A.

*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.

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

Piotr Dębicki, CEO, Formika

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

Tomasz Żyła, Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie

