

Sales Closing Booster!

skuteczne prowadzenie klienta
do decyzji

Terminy: 2025

Kontakt



Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363

Umów spotkanie



Sales Closing Booster! = akceleracja lejka sprzedażowego?

To czy handlowcy będą zamykać oczekiwaną ilość sprzedaży w założony czasie zależy od wielu czynników: od **konkurencyjności oferty** przez dostosowanie sił sprzedaży do pracy na współczesnym rynku, po **rezygnację z nieperspektywicznych leadów**.

Nieodpowiednio ukierunkowana i źle zarządzana determinacja handlowców może generować leady, które kradną czas i prowadzą w **ślepy zaułek imienia Braku Realizacji Celu**.

Szkolenie Sales Booster! daje podstawy teoretyczne i **narzędzia do akceleracji własnej sprzedaży**.

Dzięki uczestnictwu w warsztatach uczestnicy dogłębnie poznają narzędzia **prospectingu, kwalifikacji leadów oraz techniki nieantagonizującego argumentowania**.

Podstawę teoretyczną kursu stanowią najnowsze odkrycia naukowe, w tym prace noblisty D. Kahnemana.

Unikatowym elementem są ćwiczenia praktyczne, które przeplatają się z częścią teoretyczną a ich zadaniem jest dostarczenie realnych rozwiązań, z których handlowcy **będą mogli korzystać już następnego dnia po zakończeniu szkolenia**.

Dla kogo?

1. Dla wszystkich, którzy na co dzień zajmują się sprzedawaniem
2. Dla tych, których przytłacza liczba zadań, maili i telefonów.
3. Dla tych, którzy chcą pozbyć się stresu związanego z odmową klienta.
4. Dla osób, które chciałyby sprawnie rezygnować z nieperspektywicznych klientów.
5. Dla tych, którzy chcą uwolnić swój potencjał do obsługi klientów, którzy kupią.
6. Dla doświadczonych i początkujących handlowców

Dlaczego warto?

- Dowiesz się jak powinien wyglądać profesjonalny prospecting
- Poznasz techniki docierania do decydentów
- Dowiesz się jak wygląda cykl zakupowy klienta i czy masz na niego wpływ
- Dowiesz się jak sprawdzić, czy klient jest zainteresowany
- Poznasz zasady prowadzenia klienta do decyzji



Program Szkolenia

Dzień 1

Część 1: Budowa wizerunku i zaufania

Co zrobić, aby klient nas wysłuchał

1. Sztuka rozmowy z klientem
2. Mowa nieantagonizująca, czyli jak nie rozmawiać z gadem.
3. System 1 i System 2 D. Kahnemana.
4. Asertywność – podstawy prawidłowego rozumienia asertywności. Jak rozmawiać w poszanowaniu innych.
5. Zabójcy komunikacji
6. Sztuka aktywnego słuchania
7. Praca z obiekcjami
8. Identyfikacja decydentów ECNI
9. Nowa rola decydentów i osób zaangażowanych w proces podejmowania decyzji

Praktyka:

Konstruowanie nieantagonizujących komunikatów. Ćwiczenie aktywnego słuchania. Gra edukacyjna rozpoznanie decydentów.

Część 2: Rzucanie wyzwań

Jak odsiać prawdziwie zainteresowanych i oferować tylko tym, którzy z dużym prawdopodobieństwem kupią?

1. ZMOT – zero moment of truth, czyli zmiana w procesie zakupowym klienta.
2. Cykl zakupowy klienta w czasie rewolucji cyfrowej.
3. Nasze przewagi konkurencyjne.
4. Oferta naszych konkurentów.
5. Jak tracić klienta to szybko, czyli jak uwolnić potencjał sprzedaży.
6. Teoria „Bólu” w sprzedaży.
7. Na czym polega proces zainteresowania klienta?
8. Jak sprawdzić, czy klient jest zainteresowany?
9. Sztuka zadawania pytań na bazie SPINÒ
10. Zasady sprzedaży transformacyjnej

Praktyka:

Gra "Walka przewag konkurencyjnych". Budowa pytań zgodnie z metodą SPINÒ Neila Rackhama.



Program Szkolenia

Dzień 2

Część 3: Oferowanie

Jeżeli klient sam sobie złoży ofertę... to na pewno ją wybierze.

1. 3 zasady oferowania
2. Elementy dobrej oferty
3. Konstrukcja oferty z klientem
4. Rozmowa o ofercie

Praktyka:

Gra "Budowa oferty z klientem", ćwiczenie: rozmowa o ofercie.

Część 4: Prowadzenie klienta do decyzji

Ostateczną decyzję klient musi podjąć sam. Zadaniem handlowca jest asystowanie mu w tej decyzji i nadawanie tempa kolejnym krokom.

1. Każda decyzja jest lepsza niż brak decyzji.
2. Kiedy wiemy, że klient potrzebuje czasu?
3. Kiedy rozstać się z klientem?
4. Jak prowadzić klienta do podjęcia decyzji?
5. Szybkie zamknięcie – przed czym nas chroni?
6. Zamykanie drogi powrotu – prowadzenie klienta przez lejek sprzedażowy
7. Techniki obrony ceny
8. Algorytmy sprzedażowe – uczymy się na sukcesach i na błędach. Szkoła budowania pamięci organizacji.

Praktyka:

Case study: Muszę się z tym przespać. Piszemy mail pożegnalny. Ćwiczenie technik obrony ceny – face to face oraz mailowo. Sesja algorytmów sprzedażowych.

Praca wdrożeniowa + sesje wzmacniające



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.

Korzyści

Z perspektywy organizacji

- Lepiej zarządzany proces sprzedaży = efektywniejsza organizacja
- Wykwalifikowani handlowcy = lepsze wyniki
- Ograniczenie rotacji pracowników
- Wyższy poziom zaangażowania i satysfakcji z pracy
- Zwiększona lojalność
- Employer branding
- Gwarancja zwrotu środków w przypadku niezadowolającego poziomu i rezygnacji przed końcem I sesji

Z perspektywy uczestnika

- Efektywne zarządzanie procesem sprzedaży
- Lepsze wyniki
- Wyższy poziom satysfakcji
- Niższy poziom frustracji
- Łatwość podejmowania decyzji
- Wymiana doświadczeń z pozostałymi uczestnikami
- Metody pracy i narzędzia do natychmiastowego zastosowania

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](#)



Grupa	Termin, Lokalizacja	Cena netto	Cena First Minute	Do kiedy cena First Minute?
D_2025	25-26.09.2025 Warszawa	2878 zł	2446 zł	28.08.2025
E_2025	22-23.10.2025 Katowice	2878 zł	2446 zł	24.09.2025
F_2025	27-28.11.2025 Warszawa	2878 zł	2446 zł	30.10.2025
G_2025	16-17.12.2025 Gdańsk	2878 zł	2446 zł	18.11.2025

Masz pytania?

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

ZAPISUJĘ SIĘ!

Poznaj ukryty potencjał swojego zespołu sprzedażowego dzięki

**FinxS[®] Sales
Assessment**

narzędziu diagnostycznemu, które pozwala precyzyjnie ocenić kluczowe kompetencje sprzedażowe
każdego członka zespołu i wskazać obszary do rozwoju.

Chcesz dowiedzieć się więcej?

Skontaktuj się z nami mailowo lub telefonicznie, a udzielimy wszystkich szczegółowych informacji.





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 Timoszuik, 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

