

Ciemna Strona Sprzedaży

szkolenie zamknięte

Kontakt

Monika Wójcik
Business Development Manager
monika.wojcik@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Dlaczego powstało to szkolenie?

Ciemna Strona Sprzedaży powstała jako odpowiedź na prawdziwe wyzwania, z którymi mierzą się współczesne zespoły handlowe i ich liderzy. Coraz częściej to nie brak wiedzy czy technik ogranicza wyniki, lecz:

- presja i chaos organizacyjny,
- nieskuteczne wzorce zarządzania,
- brak wspierającej kultury pracy,
- wyczerpanie wewnętrzne, które trudno zdiagnozować „z zewnątrz”.

Naszym celem było stworzenie programu, który nie „upiększa” rzeczywistości, ale daje narzędzia, by działać w niej skutecznie – z większą świadomością, wytrzymałością i odpowiedzialnością.

Ciemna Strona Sprzedaży, czyli...

... program, który nie podaje gotowych recept ani uproszczonych schematów.

Zamiast tego pomaga uczestnikom zrozumieć, co w ich podejściu, stylu pracy i otoczeniu wpływa na skuteczność oraz jak to zmienić.

Uczestnicy uczą się:

- lepiej zarządzać sobą pod presją oczekiwań,
- rozpoznawać mechanizmy, które ograniczają ich działania,
- podejmować decyzje świadomie, zamiast działać automatycznie,
- budować własną strategię pracy w zgodzie z realiami i rolą.

To program, który pozwala odzyskać sens, energię i nadaje kierunek działania w codziennej pracy sprzedażowej, niezależnie od tego, jak wymagające jest otoczenie.

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

- ✓ Świadomość własnych schematów działania - co wspiera, a co blokuje w pracy.
- ✓ Umiejętność lepszego radzenia sobie z presją, zmianą i oczekiwaniami otoczenia.
- ✓ Większa pewność siebie w działaniu i podejmowaniu samodzielnych decyzji w sprzedaży..
- ✓ Odbudowanie zaangażowania i sensu w codziennej pracy.



Czym jest Ciemna Strona Sprzedaży?

To **antyszkolenie**, 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

Którzy chcą lepiej zrozumieć:

- Jak wspierać liderów i handlowców w rozwijaniu postaw sprzyjających trwałej efektywności.
- Jak projektować działania rozwojowe, które odpowiadają na rzeczywiste potrzeby biznesu.

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.**



Program Szkolenia - dzień 1

Moduł I

Pułapka 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 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.

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](#)



Szczegóły organizacyjne

Forma szkolenia:

Szkolenie zamknięte dla zespołu w formie stacjonarnej (u Klienta lub w wybranej lokalizacji).

Czas trwania:

2 dni szkoleniowe (z możliwością rozbudowy o Follow-Up)

Liczba uczestników:

Rekomendowana grupa: od 6 do 18 osób

Cena:

14 900 zł netto

4 995 zł netto / opcjonalny Follow-Up



Masz pytania lub chcesz umówić spotkanie?

Skontaktuj się z nami!

Monika Wójcik
Business Development Manager
monika.wojcik@gbbc.pl
+48 603 110 363





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

