

# Świadomość biznesowa w sprzedaży

szkolenie zamknięte

## Kontakt

Paweł Czeszkiewicz  
Chief Revenue Officer  
[pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl](mailto:pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl)  
+48 605 035 858

**Umów spotkanie**





# Świadomość biznesowa w sprzedaży - jak sprzedawać, rozumiejąc strategię firmy i klienta

Nowa rola sprzedaży: nie tylko realizacja planu, ale współtworzenie kierunku biznesu

W nowoczesnej sprzedaży B2B handlowiec nie jest już tylko „dostawcą produktu”. Jest doradcą, partnerem, a często też katalizatorem zmiany po stronie klienta. To oznacza jedno: aby sprzedawać skuteczniej, trzeba rozumieć **biznes** - własnej firmy i klienta.

To szkolenie buduje świadomość biznesową i menedżerską w zespole sprzedaży: łączy strategię, perspektywę klienta, narzędzia sprzedaży doradczej oraz kompetencje, które pozwalają tworzyć wartość na każdym etapie procesu zakupowego.

Szkolenie zamknięte dopasowujemy do Waszego kontekstu: branży, modelu sprzedaży, typu klientów, procesu, oferty i obecnych wyzwań.

## Dla kogo jest to szkolenie

- dla handlowców B2B, którzy chcą przejść w stronę sprzedaży doradczej i wartości,
- dla zespołów Key Account / sprzedaży strategicznej,
- dla menedżerów sprzedaży rozwijających kompetencje zespołu i jakość rozmów,
- dla organizacji, które chcą „podłączyć sprzedaż” do strategii i kierunku firmy,
- dla zespołów, które pracują z klientami w warunkach złożoności (VUCA) i długich cykli zakupowych.

## Co zyska Twoja firma?

- więcej rozmów na poziomie biznesowym, mniej „opowiadania o produkcie”,
- lepsza kwalifikacja klientów i szans (mniej czasu w złych dealach),
- wyższa jakość propozycji wartości i argumentacji (wzrost marżowości),
- spójniejsze działanie zespołu z celami strategicznymi firmy,
- mocniejsze informacje zwrotne z rynku: sprzedaż jako „ucho i oko organizacji”.





# Program Szkolenia

## Moduł I: Świadomość biznesowa i menedżerska – nowa rola sprzedaży

- Doradca, co-creator, challenger – role handlowca transformującego biznes klienta
- Handlowiec jako ucho i oko organizacji – rola sprzedaży w transformowaniu oferty
- Model 3W (Why, What, How) – sprzedaż w kontekście misji i strategii firmy
- Podstawy myślenia strategicznego w sprzedaży i biznesie
- Co robić, a czego nie robić, aby realizować cele biznesowe i menedżerskie

## Moduł II: Strategiczna perspektywa klienta

- Kim naprawdę jest nasz klient? Segmentacja i kwalifikacja klientów (Macierz Klienta)
- Identyfikacja przewag konkurencyjnych – USP i EVP (Employer Value Proposition)
- Customer Journey – mapa decyzji zakupowej klienta
- Zmiana roli sprzedaży: z dostawcy do doradcy
- Wyzwania klientów w świecie VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)
- Analiza potrzeb jawnych i ukrytych klienta – podejście doradcze
- Nasza usługa / produkt a strategia klienta

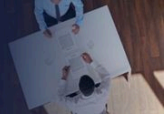
## Moduł III: Tworzenie wartości – sprzedaż doradcza i transformacyjna

- Czym jest, a czym nie jest sprzedaż wartości – omówienie modelu Value Selling
- Fundamenty sprzedaży doradczej – diagnoza, wspólna definicja sukcesu, partnerstwo
- Narzędzia eksploracji potrzeb: model SPIN Selling (Situation, Problem, Implication, Need-payoff)
- Tworzenie propozycji wartości (Value Proposition Canvas) – praktyczne zastosowanie
- Proces sprzedaży doradczej krok po kroku (Explore → Diagnose → Design → Recommend → Support)
- Ćwiczenia: analiza case study i symulacja rozmowy doradczej

## Moduł IV: Kluczowe kompetencje sprzedażowe

- Kluczowe kompetencje sprzedaży doradczej: słuchanie, eksploracja, budowanie rozwiązań
- Jak tworzyć wartość dla klienta na każdym etapie procesu zakupowego (Value Chain Mapping)
- Typy osobowości wg Hartmana i ich wpływ na komunikację i sprzedaż
- Delegowanie odpowiedzialności klientowi – angażowanie klienta w budowę rozwiązania
- Feedback w procesie doradczym – jak udzielać i przyjmować informację zwrotną
- Budowanie pewności siebie i konsekwencji w działaniach handlowca-lidera





# Jakich ryzyk unikasz, wybierając szkolenie Świadomość biznesowa w sprzedaży?

## Z perspektywy uczestnika:

- rozmów sprowadzonych do „opowiadania o produkcie” i ceny,
- braku wpływu na proces zakupowy klienta,
- gubienia szans przez słabą kwalifikację i brak diagnozy,
- niepewności w rozmowach z decydentami (C-level).

## Z perspektywy organizacji:

- pipeline pełnego tematów bez realnego potencjału,
- presji na rabaty zamiast rozmowy o wartości,
- niespójności działań sprzedaży z celami strategicznymi firmy,
- utraty informacji z rynku, które powinny kształtować ofertę.

## 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.

Follow-Up jest elementem opcjonalnym- realizujemy go na życzenie Klienta, jako uzupełnienie szkolenia i wsparcie w skutecznym wdrożeniu zdobytej wiedzy do codziennej pracy.



## 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



Masz pytania lub chcesz umówić spotkanie?

Skontaktuj się z nami!

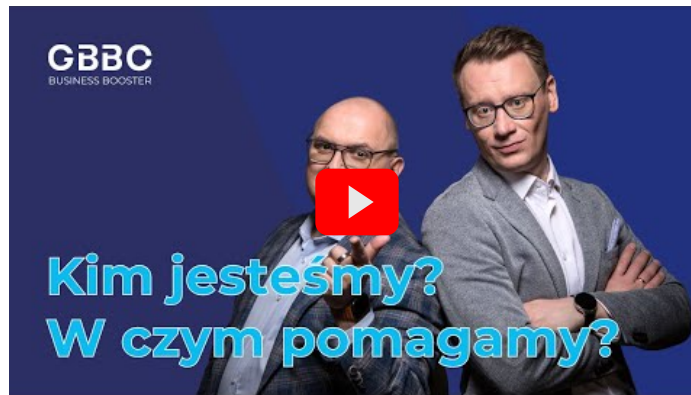
Paweł Czeszkiewicz  
Chief Revenue Officer  
pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl  
+48 605 035 858



# Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa ewaluacja - praktyczne wdrożenie wypracowanych rozwiązań	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na <b>6 miesięcy</b>	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na <b>3 miesiące</b>	✗	✓	✓
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
<b>Cena</b>	<b>27 050 zł</b>	<b>21 050 zł</b>	<b>15 800 zł</b>





## 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

