GBBC
BUSINESS BOOSTER

Skuteczna sprzedaż B2B

Narzędzia, mindset i praktyka –

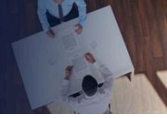
skuteczność w sprzedaży to nie przypadek!



Kontakt

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@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?

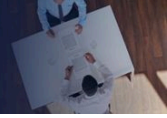
- Rodzaje motywacji: wewnętrzna, zewnętrzna, sytuacyjna,
- Automotywacja i zarządzanie sobą w trudnych momentach,
- 7 Nawyków Skutecznego Działania + Atomowe Nawyki,
- Wyznaczanie celów, które napędzają (Zasada 1%, Ed Mylett),
- Asertywność i komunikacja z poszanowaniem siebie i innych,
- Zabójcy motywacji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

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. Jego podejście charakteryzuje otwartość na nowe wyzwania, a fraza „Nie da się!” zapala go do działania, motywuje do poszukiwania innowacyjnych rozwiązań i przełamywania barier.

Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa ewaluacja - praktyczne wzdrożenie wypracowanych rozwiązań	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 6 miesięcy	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 3 miesiace	✗	✓	✗
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
Cena	**28 400 zł**	**21 400 zł**	**17 400 zł**

GBBC o sprzedaży:





Masz pytania?

Skontaktuj się z nami!

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@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.

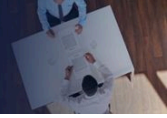
Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szewców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- 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

BIOSTAT® MORE THAN STATISTICS



Zaufali nam m.in.:

VOX, TAURON, Energa Logistyka | Grupa Orlen, PSE Innowacje, COMATEC, Browary Radomskie, Jędraszek, .S/LEV/S, Freightliner PL, Saxdor Shipyard, LLinformatics, MP SEEDS., Quercus, pluxee, Amargo tank think tank, marbet

Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszuk, 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 Zawiła, 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

