



Szkolenia Treningi Symulacyjne

**„Nie chcemy zmieniać ludzi -  
pomagamy działać bardziej  
świadomie i efektywnie”**

Oferta STS

**Szkolenia sprzedażowe**



[www.sts-szkolenia.pl](http://www.sts-szkolenia.pl)



## Czym wyróżniamy się na rynku szkoleniowym:

- Indywidualnie dopasowujemy program szkolenia do specyfiki Twojej firmy i realnych wyzwań Twojego zespołu.
- Formuła warsztatowa oparta na nauce przez doświadczenie — uczestnicy ćwiczą na realnych sytuacjach ze swojej pracy, nie na podręcznikowych case studies.
- Szkolenie to dopiero początek — każdy uczestnik otrzymuje wsparcie po zajęciach: materiały wdrożeniowe oraz dwie indywidualne konsultacje z trenerem STS.

## Szkolenia realizujemy w 3 etapach:

**Etap 1:** Przygotowanie i dostosowanie programu do Twoich oczekiwań i realiów Firmy (konsultacje, analiza potrzeb, superwizja w miejscu pracy). Ten etap realizujemy bezpłatnie.

**Etap 2:** Realizacja szkolenia w formie dwudniowego szkolenia warsztatowego lub [\*Treningu Symulacyjnego\*](#)>>

Zajęcia prowadzi dwóch doświadczonych trenerów STS, dzięki czemu każdy uczestnik korzysta z indywidualnego treningu umiejętności z trenerem STS.

**Etap 3:** Wsparcie uczestników zajęć we wdrożeniu nowych umiejętności: materiały poszkoleniowe oraz dwie indywidualne zdalne konsultacje dla każdego z uczestników zajęć.

Ten etap realizujemy bez dodatkowych kosztów.

## Szkolenia sprzedażowe realizujemy w następujących formach

- **Szkolenie warsztatowe** – interaktywne szkolenia. Grupa od 6 do 12 osób. Szkolenia warsztatowe trwają zazwyczaj 2 dni – 14 godzin zajęć.
- **Trening Symulacyjny** – dwudniowe negocjacje – 14 godzin zajęć. Grupa od 8 do 14 osób.
  - o Symulacja negocjacyjna w całości oparta na aktualnych realiach rynkowych Twojej Firmy. Scenariusze negocjacyjne przygotowane specjalnie dla Twojego zespołu.
  - o Indywidualny feedback od doświadczonych trenerów – po każdym ze spotkań sprzedażowych.

- **Szkolenie online** - w formie warsztatów z dużym poziomem interakcji, indywidualnych ćwiczeń i zadań wdrożeniowych pomiędzy modułami [więcej>>](#)
- **Szkolenie indywidualne** - cykl sesji szkoleniowych, oparty na wypracowanym indywidualnym planie rozwoju do konkretnych zadań i wyzwań negocjacyjnych uczestnika [więcej>>](#)

## Zakresy merytoryczne szkoleń sprzedażowych

### Techniki sprzedaży

Sprzedaż B2B — wyzwania handlowców:

- Jak rozpoznać prawdziwe potrzeby klienta i dopasować ofertę?
- Jak skutecznie radzić sobie z obiekcjami i presją cenową?
- Jak finalizować sprzedaż i skracać cykl sprzedażowy?

Więcej informacji na stronie internetowej [Techniki sprzedaży>>](#)

### Negocjacje cenowe

Techniki sprzedaży i negocjacji dla handlowców:

- Klienci naciskają na cenę?
- Nawet gdy robisz ruch w cenie, pojawiają się nowe roszczenia?
- Chcesz skuteczniej rozpoznawać gry i blef klienta?

Więcej informacji na stronie [Negocjacje cenowe>>](#)

### Telefoniczna obsługa klienta

Kontakt z klientem przez telefon — wyzwania:

- Jak profesjonalnie prowadzić rozmowy z klientami — także tymi trudnymi?
- Jak skutecznie sprzedawać przez telefon i nie brzmieć jak skrypt?
- Jak radzić sobie z odrzuceniami i podtrzymywać zainteresowanie klienta?

Więcej informacji na stronie [Telefoniczna obsługa klienta>>](#)

### Obsługa klienta

Relacja z klientem — standardy i jakość:

- Jak budować lojalność klienta i sprawiać, żeby wracał?
- Jak sprawnie obsługiwać reklamacje i trudne sytuacje?
- Jak wdrożyć standardy obsługi w całym zespole?

Więcej informacji na stronie [Obsługa klienta>>](#)

---

Przygotowujemy również programy szkoleń sprzedażowych dopasowane do specyfiki Twojej firmy i konkretnych potrzeb Twojego zespołu. [Inne szkolenia sprzedażowe >>](#)

## Kto prowadzi szkolenia?

Szkolenia prowadzą praktycy — każdy z naszych trenerów od ponad dwudziestu lat zbiera osobiste doświadczenia w prowadzeniu negocjacji. To przekłada się na konkretne przykłady, realistyczne scenariusze i program szyty pod sytuacje, z którymi Twój zespół spotyka się na co dzień.

Informacje o doświadczeniu i metodyce pracy trenerów znajdziesz [tutaj >>](#)

Na Twoje życzenie możemy przesłać biogramy trenerów lub umówić wstępną rozmowę.

## Jaki jest koszt szkolenia?

Koszt szkolenia ustalamy indywidualnie — zależy od liczby dni szkoleniowych i formy realizacji. Treningi symulacyjne, oparte na rzeczywistych scenariuszach z Twojej branży, są wyceniane odrębnie. Chętnie przygotujemy ofertę dopasowaną do potrzeb Twojego zespołu. [Proszę o kontakt w sprawie szkolenia >>](#)

## Kogo już szkoliliśmy?

W ciągu 26 lat działalności przeszkoliliśmy ponad 600 firm. W ostatnich latach zaufały nam m.in.: AON Polska, Carrefour, Leroy Merlin, Saint-Gobain, Bouygues Immobilier Polska, Fluor SA, Hendrickson Poland, Blum Polska, Tom Gast, Top Secret, Bricoman Polska, Paccor Polska, RARS i wiele innych.

Pełną listę klientów i referencje znajdziesz [tutaj >>](#)

## Zapraszamy do kontaktu:

Zadzwoń lub napisz — odpowiemy w ciągu jednego dnia roboczego.

+48 608 607 908

[www.sts-szkolenia.pl](http://www.sts-szkolenia.pl)