

SPRZEDAŻ B2B. Techniki Sprzedaży i Negocjacji B2B

O SZKOLENIU:

Szkolenie Sprzedaż B2B. Techniki Sprzedaży i Negocjacji B2B rozwija kluczowe kompetencje handlowe potrzebne do skutecznego działania w nowoczesnym środowisku sprzedaży pomiędzy firmami. Uczestnicy uczą się prowadzić rozmowy sprzedażowe w sposób uporządkowany, partnerski i nastawiony na wynik ? od pierwszego kontaktu, przez diagnozę potrzeb, aż po negocjacje i domykanie sprzedaży.

Sprzedaż B2B to dziś znacznie więcej niż prezentacja oferty i negocjowanie ceny. To umiejętność prowadzenia rozmów z profesjonalnymi klientami, którzy:

są dobrze przygotowani,
porównują oferty,
oczekują realnej wartości biznesowej,
angażują w proces decyzyjny wiele osób.

Program łączy praktyczne techniki sprzedaży, logikę wartości biznesowej oraz realne scenariusze negocjacyjne charakterystyczne dla relacji B2B.

Szkolenie Sprzedaż B2B - grupa docelowa

Szkolenie jest przeznaczone dla:

handlowców B2B (junior i regular),
specjalistów ds. sprzedaży i rozwoju biznesu,
account managerów i key account managerów,
osób technicznych lub eksperckich zaangażowanych w sprzedaż B2B,
właścicieli firm i managerów sprzedaży pracujących bezpośrednio z klientami.

CELE SZKOLENIA:

Cele główne

Po szkoleniu uczestnicy:

rozumieją specyfikę procesu sprzedaży B2B i rolę handlowca jako partnera biznesowego,
potrafią prowadzić rozmowę sprzedażową opartą na diagnozie potrzeb i wartości,
stosują skuteczne techniki argumentacji i negocjacji w relacjach B2B,
zwiększają pewność siebie w rozmowach z wymagającymi klientami.

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Cele szczegółowe

Uczestnik potrafi:

przygotować się do spotkania sprzedażowego B2B,
zadawać pytania odkrywające realne potrzeby biznesowe klienta,
prezentować ofertę w języku korzyści biznesowych,
reagować na obiekcje i wątpliwości klienta,
prowadzić negocjacje w sposób profesjonalny i asertywny,
domykać sprzedaż bez presji i utraty relacji.

Metoda prowadzenia szkolenia

Szkolenie prowadzone jest w formule warsztatowej, z naciskiem na praktyczne zastosowanie wiedzy.

Metody pracy:

krótkie wprowadzenia merytoryczne,
analiza realnych case'ów B2B,
ćwiczenia indywidualne i zespołowe,
symulacje rozmów sprzedażowych i negocjacji,
feedback trenerski i grupowy,
praca na przykładach uczestników (w szkoleniach zamkniętych i 1:1).

Dominują metody aktywne - uczestnicy trenują konkretne zachowania sprzedażowe, a nie tylko poznają techniki.

Dostosowanie do poziomu i grupy (szkolenie zamknięte)

Poziom podstawowy+

nacisk na strukturę rozmowy sprzedażowej,
nauka zadawania pytań i budowania relacji,
podstawowe techniki negocjacyjne,
praca na prostych i średniozłożonych case'ach.

Rozszerzenie do poziomu średniozaawansowanego i zaawansowanego

zaawansowana diagnoza interesariuszy w B2B,
negocjacje wielowątkowe i zespołowe,
praca z presją ceny i "trudnym klientem",
elementy strategii negocjacyjnej.

Zakres jest każdorazowo dopasowywany do:

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



branży,
doświadczenia uczestników,
modelu sprzedaży klienta (projekty, usługi, produkty, długie procesy decyzyjne).

Forma realizacji

Szkolenie zamknięte – dostosowanie do branży, oferty i procesu sprzedaży klienta.

Szkolenie 1:1 / coaching sprzedażowy – praca na realnych przypadkach uczestnika, indywidualne tempo.

PROGRAM SZKOLENIA:

Dzień 1 - Fundamenty skutecznej sprzedaży B2B

1. Specyfika sprzedaży B2B

różnice między sprzedażą B2B i B2C,
rola handlowca jako doradcy biznesowego,
proces decyzyjny klienta B2B.

2. Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej

analiza klienta i jego kontekstu biznesowego,
cele spotkania sprzedażowego,
plan rozmowy B2B.

3. Budowanie relacji i zaufania

pierwsze wrażenie i profesjonalna komunikacja,
postawa partnerska vs. sprzedaż transakcyjna,
wiarygodność handlowca w B2B.

4. Diagnoza potrzeb klienta

pytania otwarte, pogłębiające i strategiczne,
odkrywanie potrzeb jawnych i ukrytych,
słuchanie aktywne w sprzedaży.

5. Prezentacja oferty w języku wartości

od cech do korzyści biznesowych,

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



argumentacja dopasowana do decydenta,
prezentowanie rozwiązań, nie produktów.

Dzień 2 - Negocjacje i finalizacja sprzedaży

6. Obiekcje klienta - jak reagować profesjonalnie

typowe obiekcje w sprzedaży B2B,
praca z ceną, porównywaniem ofert i zwlekaniem z decyzją,
techniki odpowiadania na obiekcje.

7. Podstawy negocjacji B2B

czym są negocjacje w relacjach biznesowych,
interesy vs. stanowiska,
przygotowanie do negocjacji.

8. Techniki negocjacyjne

ustępstwa i ich planowanie,
negocjowanie ceny, warunków i zakresu,
zachowanie relacji przy twardych rozmowach.

9. Domykanie sprzedaży

sygnały zakupowe klienta,
techniki finalizacji bez presji,
kolejne kroki po decyzji klienta.

10. Podsumowanie i plan wdrożenia

kluczowe wnioski uczestników,
indywidualny plan zastosowania narzędzi w praktyce,
rekomendacje do dalszego rozwoju.

TRENER: