

**67%**

zajęć to  
praktyka!

**Profesjonalny sprzedawca  
– kompletna ścieżka rozwoju  
ONLINE + VIDEO**



**Czy wiesz, że...**

pierwsze formy handlu nie opierały się na pieniądzu, lecz na barterze, czyli wymianie towaru za towar?

## **🎓 Czego się nauczysz na kursie Profesjonalny sprzedawca – kompletna ścieżka rozwoju?**

- 👉 **Prowadzenia procesu sprzedaży od pozyskania klienta do finalizacji transakcji**
- 🔗 **Analizowania potrzeb klientów i budowanie relacji**
- 💬 **Prowadzenia rozmów sprzedażowych i prezentowania oferty**
- 🛡️ **Korzystania z narzędzi CRM i zarządzania procesem sprzedaży**

### **📅 Zajęcia prowadzone w ramach kursu**

- Rola nowoczesnego sprzedawcy - 4 h
- Psychologia sprzedaży i budowanie relacji - 10 h
- Komunikacja sprzedażowa i prezentacja oferty - 12 h
- Pozyskiwanie klientów (lead generation) - 10 h
- Techniki sprzedaży i obsługa procesu zakupowego - 14 h
- Negocjacje handlowe - 12 h
- Obsługa posprzedażowa i utrzymanie klienta - 8 h
- Sprzedaż w kanale cyfrowym i e-commerce - 8 h
- Zarządzanie pipeline'em i CRM - 8 h
- Ofertowanie i przygotowanie propozycji wartości - 10 h
- Prawo i etyka w sprzedaży - 4 h
- Zarządzanie czasem i efektywność osobista sprzedawcy - 6 h
- Rozwój kompetencji miękkich i profesjonalny wizerunek - 6 h
- Projekt praktyczny / kompletna ścieżka sprzedażowa - 8 h
- Podsumowanie i egzamin końcowy - 6 h

**Łączna liczba godzin 120,**  
**w tym 81 godzin zajęć praktycznych.**  
🎓 W **zak** stawiamy na praktykę.

**Zapisz się online >>**

lub w sekretariacie **zak**