



SMC 24 Karol Froń

★★★★★ 4,9 / 5

716 ocen

Cold Calling w Praktyce (Premium)

Numer usługi 2025/09/27/15376/3038961

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 03.11.2025 do 05.11.2025

5 100,00 PLN brutto

5 100,00 PLN netto

231,82 PLN brutto/h

231,82 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	przedsiębiorcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, telemarketerzy, pracownicy obsługi klienta, pracownicy Call Center
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	02-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Cold Calling w Praktyce (Premium)" przygotowuje do realizacji skutecznych procesów sprzedażowych takich jak umawianie spotkań, prezentacji oferty, zamykania sprzedaży i zbijania obiekcji z uwzględnieniem aktualnej sytuacji ekonomicznej i nowych "inflacyjnych" obiekcji klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady skutecznego cold callingu	Uczestnik opisuje techniki prowadzenia rozmów telefonicznych dostosowanych do aktualnych warunków rynkowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia przekonania wspierające i blokujące sprzedaż.	Uczestnik identyfikuje własne bariery mentalne i wskazuje sposoby ich eliminacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uzasadnia techniki radzenia sobie z lękiem.	Uczestnik wykorzystuje poznane metody do przekształcania lęku w motywację do działania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje cele finansowe i motywacyjne.	Uczestnik tworzy własną „siatkę marzeń” oraz formułuje indywidualne powody („Why?”), które wzmacniają determinację.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia zgodność działań z RODO.	Uczestnik wskazuje praktyki pozwalające prowadzić cold calling bez naruszeń prawa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje strategię kontaktu z klientem.	Uczestnik określa profil klienta, cele rozmowy i sposób prowadzenia konwersacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje proces pozyskiwania kontaktów.	Uczestnik wskazuje legalne źródła numerów, sposoby uzyskania zgód oraz optymalny czas na kontakt.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje skrypt rozmowy telefonicznej.	Uczestnik opracowuje własny szablon rozmów dostosowany do specyfiki branży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia techniki przełamywania barier kontaktu.	Uczestnik potrafi skutecznie dotrzeć do decydenta mimo „fire-walla” sekretariatu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje zestaw odpowiedzi na obiekcje.	Uczestnik opracowuje argumenty pozwalające skutecznie zbijać najczęstsze obiekcje klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia typy klientów	Uczestnik identyfikuje style komunikacji klientów i dostosowuje do nich własny sposób rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje techniki perswazyjne.	Uczestnik wykorzystuje reguły wywierania wpływu w rozmowach telefonicznych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje skuteczne techniki telefonicznej sprzedaży.	Uczestnik stosuje uniwersalne metody perswazji i finalizacji transakcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje cele sprzedażowe i finansowe.	Uczestnik ustala konkretne wskaźniki (KPI) i definiuje działania do ich osiągnięcia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie składa się z 2 dni teoretycznych i 1 dnia praktycznego

Dzień 1

- **MODUŁ 1:** Fundamenty cold callingu

Co i jak robić, żeby nie odbijać się od ściany odmów, tylko zwiększać skuteczność telefonów (z uwzględnieniem aktualnej sytuacji ekonomicznej)

- **MODUŁ 2:** Zmiana przekonań

Dowiesz się jakie negatywne przekonania blokują Twoją sprzedaż i co zrobić, żeby to zmienić, pozbywając się wewnętrznych blokad przed sprzedażą

- **MODUŁ 3:** Sposoby na pokonanie lęku

Jak pokonać lęk, żeby nie paraliżował, tylko motywował i pozwalał osiągać więcej

- **MODUŁ 4:** Zwiększanie termostatu finansowego

Pokażę Ci w jaki sposób zyskać niesamowicie silną wewnętrzną determinację do działania, poprzez stworzenie siatki marzeń i uwypuklenie Twojego "Why?", poprzez podniesienie poprzeczki finansowej do niespotykanego dotąd poziomu

- **MODUŁ 5:** Sposoby na ominięcie RODO

Pokażę Ci w jaki sposób telefonować, by nie narażać się na kary w związku z ustawą RODO

- **MODUŁ 6:** Ustalenie strategii sprzedaży

Cechy i parametry klienta, odpowiedź na pytanie "do kogo chcę dzwonić" i jaki jest cel rozmowy, co ułatwi konwersacje i usprawni proces sprzedaży.

- **MODUŁ 7:** Miejsca i sposoby poszukiwania klientów

Źródła - skąd czerpać legalne numery telefonów, w jaki sposób uzyskiwać zgody na kontakt, kiedy są najlepsze pory i dni na kontakt, dzięki temu osiągniesz najlepszą efektywność.

Dzień 2

- **MODUŁ 8:** Stworzenie skryptu pod daną branżę

Stworzenie własnego skrypt, gotowy szablon rozmów do wielokrotnego użytku, zwiększający skuteczność zimnych telefonów

- **MODUŁ 9:** Techniki oddziaływania na sekretarki

sposoby na ominięcie fire-walla w postaci sekretariatu

- **MODUŁ 10:** Stworzenie argumentera obiekcji

Sposoby skutecznego zbijania obiekcji w Cold Callingu

- **MODUŁ 11:** Typologia klientów

Podstawy typologii klientów

- **MODUŁ 12:** Reguły wywierania wpływu na rozmówcę

techniki wywierania wpływu w rozmowach telefonicznych

- **MODUŁ 13:** Techniki sprzedaży

Najbardziej uniwersalne i skuteczne techniki perswazji i sprzedaży przez telefon, które działają

- **MODUŁ 14:** Ustalenie celów finansowych i sprzedażowych

Planowanie celów sprzedażowych i finansowych w oparciu o aktualną branżę i nadchodzącą recesję

Dzień 3

- **MODUŁ 15:** Prowadzenie rozmów z klientami przez uczestników szkolenia.
- **MODUŁ 16:** Feed Back na temat prowadzonych rozmów w celu zwiększenia ich skuteczności – zamknięcia sprzedaży
- **MODUŁ 17:** Podsumowanie przez uczestników i trenera, analiza, dyskusja
- **MODUŁ 18:** Ćwiczenia w prowadzeniu realnych rozmów z klientami
- **MODUŁ 19:** Feed Back za pomocą modelu SSC (Start, Stop, Continue)
- **MODUŁ 20:** Podsumowanie zastosowanego modelu – co sprzedawca musi zacząć robić w rozmowie, co sprzedawca musi przestać robić w rozmowie, co sprzedawca musi kontynuować w rozmowie. Pytania uczestników. Dyskusja
- **Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie**

Metoda walidacji: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, walidator: Karol Froń

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 MODUŁ 1: Fundamenty cold callingu	Karol Froń	03-11-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 21 MODUŁ 2: Zmiana przekonań	Karol Froń	03-11-2025	11:00	12:00	01:00
3 z 21 MODUŁ 3: Sposoby na pokonanie lęku	Karol Froń	03-11-2025	12:00	13:00	01:00
4 z 21 MODUŁ 4: Zwiększanie termostatu finansowego	Karol Froń	03-11-2025	13:00	14:00	01:00
5 z 21 MODUŁ 5: Sposoby na ominięcie RODO	Karol Froń	03-11-2025	14:30	16:00	01:30
6 z 21 MODUŁ 6: Ustalenie strategii sprzedaży	Karol Froń	03-11-2025	16:00	17:00	01:00
7 z 21 MODUŁ 7: Miejsca i sposoby poszukiwania klientów	Karol Froń	03-11-2025	17:00	18:00	01:00
8 z 21 MODUŁ 8: Stworzenie skryptu pod Twoją branżę	Karol Froń	04-11-2025	09:00	10:00	01:00
9 z 21 MODUŁ 9: Techniki oddziaływania na sekretarki	Karol Froń	04-11-2025	10:00	11:00	01:00
10 z 21 MODUŁ 10: Stworzenie argumentera obiekcji	Karol Froń	04-11-2025	11:00	12:00	01:00
11 z 21 MODUŁ 11: Typologia klientów	Karol Froń	04-11-2025	12:00	13:00	01:00
12 z 21 MODUŁ 12: Reguły wywierania wpływu na rozmówcę	Karol Froń	04-11-2025	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 21 MODUŁ 13: Techniki sprzedaży	Karol Froń	04-11-2025	15:00	16:00	01:00
14 z 21 MODUŁ 14: Ustalenie celów finansowych i sprzedażowych	Karol Froń	04-11-2025	16:00	17:00	01:00
15 z 21 MODUŁ 15: Prowadzenie rozmów z klientami przez uczestników szkolenia.	Karol Froń	05-11-2025	09:00	10:00	01:00
16 z 21 MODUŁ 16: Feed Back na temat prowadzonych rozmów	Karol Froń	05-11-2025	10:00	11:00	01:00
17 z 21 MODUŁ 17: Podsumowanie przez uczestników i trenera, analiza, dyskusja	Karol Froń	05-11-2025	11:00	12:00	01:00
18 z 21 MODUŁ 18: Ćwiczenia w prowadzeniu realnych rozmów z klientami	Karol Froń	05-11-2025	12:00	13:00	01:00
19 z 21 MODUŁ 19: Feed Back za pomocą modelu SSC (Start, Stop, Continue)	Karol Froń	05-11-2025	13:30	15:00	01:30
20 z 21 MODUŁ 20: Podsumowanie zastosowanego modelu	Karol Froń	05-11-2025	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 21 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Karol Froń	05-11-2025	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	231,82 PLN
Koszt osobogodziny netto	231,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Froń

Od listopada 2020 do września 2025 roku projektował, organizował i realizował szkolenia z zakresu cold callingu oraz sprzedaży telefonicznej, łącząc teorię z praktyką skutecznej komunikacji, budowania relacji z klientem oraz finalizacji transakcji. Odpowiadał nie tylko za prowadzenie warsztatów, lecz także za tworzenie programów szkoleniowych dostosowanych do potrzeb firm i zespołów sprzedażowych. Równolegle zajmował się walidacją efektów uczenia, dzięki czemu posiada doświadczenie w obiektywnej ocenie jakości szkoleń oraz skuteczności nabywanych kompetencji sprzedażowych.

Wykładowca akademicki AGH i ASBIRO, przedsiębiorca, mentalista i praktyk biznesu, zarządzania oraz sprzedaży, a także konsultant i doradca. Trener Brian Tracy International w Polsce. Autor książek: „100 Taktycznych Zasad Sprzedaży”, „100 Taktycznych Zasad Przywództwa” oraz „Psychologia Sprzedaży Telefonicznej”.

Od 2013 roku prowadzi call center Contact Center One.

Przeszkolił osobiście i online ponad 11 000 osób, współpracując szkoleniowo m.in. z takimi firmami jak Trans, Global Telemarketing, Navifleet czy Abakon.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach szkolenia zostanie udostępniony dokument Personalny trening sprzedaży w formie papierowej.

W ramach szkolenia uczestnik otrzyma VOD:

- Deal Maker Pro
- Neuroslaes - Psychologia sprzedaży
- Metaprogramy i typologie klientów – jak sprzedać każdemu typowi osobowości klienta?
- 15 Złotych Zasad Zamykania Sprzedaży – Jak zamknąć każdą sprzedaż?

Uczestnik otrzyma również nagranie szkolenia w formie VOD

Informacje dodatkowe

UWAGA! W przypadku dofinansowania usługi **poniżej 70%** ze środków publicznych, usługa nie jest zwolniona z podatku VAT. Należy wówczas doliczyć do usługi szkoleniowej należny VAT w wysokości 23%.

Adres

ul. Tadeusza Boya-Żeleńskiego 12

42-217 Częstochowa

woj. śląskie

Hotel Złote Arkady, sala: Marmurowa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marcin Nowak

E-mail m.nowak@karolfron.pl

Telefon (+48) 697 966 772