







KRAJOWE
CENTRUM
EDUKACYJNE
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie z telemarketingu - zostań mistrzem sprzedaży telefonicznej

Numer usługi 2025/10/22/135129/3098000

-  Usługa szkoleniowa
-  zdalna
-  12:00 h
-  03.11.2025 do 03.11.2026

999,00 PLN brutto
999,00 PLN netto
83,25 PLN brutto/h
83,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<p>Kurs skierowany jest do telemarketerów, przedstawicieli handlowych, sprzedawców B2C i B2B, menedżerów zespołów sprzedażowych oraz wszystkich osób zainteresowanych rozwojem kompetencji w zakresie sprzedaży telefonicznej.</p> <p>Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających karierę w telemarketingu, jak i doświadczonych handlowców chcących podnieść swoje kwalifikacje. Kurs dostępny jest dla klientów indywidualnych oraz biznesowych (firmy kupujące dostęp dla swoich pracowników).</p> <p>Nie wymaga wcześniejszego przygotowania ani doświadczenia w sprzedaży.</p> <p>https://kursyszkolenia.online/szkolenie-z-telemarketingu/</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1000
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	12
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

Celem Szkolenia z telemarketingu jest przygotowanie uczestników do profesjonalnego prowadzenia rozmów sprzedażowych przez telefon i zwiększenia skuteczności sprzedaży nawet o 40%. Uczestnicy poznają sprawdzone techniki telemarketingu, psychologię sprzedaży telefonicznej oraz praktyczne narzędzia budowania relacji z klientem. Po ukończeniu kursu będą w stanie samodzielnie prowadzić efektywne rozmowy sprzedażowe, pokonywać obiekcje klientów oraz o wiele więcej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i stosuje psychologię sprzedaży oraz techniki komunikacji w telemarketingu	<ul style="list-style-type: none">* Rozpoznaje i charakteryzuje typy klientów oraz ich potrzeby* Opisuje zakres zastosowania technik budowania zaufania*Wykorzystuje ton głosu i modulację dla zwiększenia skuteczności	Test teoretyczny
Projektuje i wdraża skuteczne scenariusze rozmów sprzedażowych	<ul style="list-style-type: none">* Planuje strukturę rozmowy telefonicznej*Opracowuje bazowy scenariusz rozmowy z klientem* Dostosowuje komunikat do potrzeb różnych grup odbiorców	Prezentacja
Wykonuje profesjonalne rozmowy sprzedażowe z klientami B2C	<ul style="list-style-type: none">* Wykorzystuje techniki aktywnego słuchania w praktyce*Prezentuje ofertę w sposób angażujący *Stosuje sprawdzone metody zamykania transakcji	Test teoretyczny
Rozróżnia i analizuje obiekcje klientów oraz skutecznie je pokonuje	<ul style="list-style-type: none">Identyfikuje najczęstsze typy obiekcji* Omawia zasady izolowania obiekcji cenowej*Wykorzystuje techniki niwelowania wątpliwości klienta	Test teoretyczny

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 z telemarketingu to kompleksowy program e-learningowy w modelu self-paced, który pozwala uczestnikom na zdobycie wiedzy i umiejętności w zakresie profesjonalnej sprzedaży telefonicznej we własnym tempie.

Struktura kursu

Kurs składa się z 26 modułów tematycznych, które obejmują:

- 12 godzin materiałów wideo wysokiej jakości
- Prezentacje i materiały PDF do pobrania (3 kluczowe materiały dodatkowe: techniki sprzedaży, postawy mistrzów sprzedaży, sposoby pokonywania obiekcji)
- Testy sprawdzające po każdym rozdziale
- 4 kompleksowe zadania praktyczne
- Egzamin końcowy

Dostęp: bezterminowy - po zakupie kursu uczestnik ma nieograniczony dostęp do wszystkich materiałów.

Moduły tematyczne

1. Wstęp – zakres i charakter szkolenia z telemarketingu
2. Wygrywanie produktami, które masz do dyspozycji
3. Warunki pracy sprzyjające wynikom w zespole i miejscu pracy
4. Organizacja czasu pracy: jak efektywnie wykorzystać dzień
5. Monitorowanie efektywności, doskonalenie i feedback
6. Psychologia telemarketera – fundament mistrzów sprzedaży
7. Reputacja i wizerunek w relacji z klientem
8. Ton głosu i sposób mówienia budujący zaufanie
9. Jak dobrze rozpocząć rozmowę telefoniczną – przywitanie, kwalifikacja, cel rozmowy
10. Praktyczne wskazówki do rozmów telefonicznych
11. Aktywne słuchanie w rozmowie z klientem
12. Profesjonalne doradztwo i praca na bazie
13. Izolowanie i pokonywanie obiekcji cenowej
14. Najczęstsze obiekcje klientów i sposoby ich pokonywania
15. Prezentowanie oferty – produkt, usługa, wartość
16. Skuteczne zamykanie transakcji
17. Przykładowe rozmowy z klientami (analiza błędów i poprawnych reakcji)
18. Proces sprzedaży krok po kroku – od kontaktu do transakcji
19. Wartość klienta i ocena jakości sprzedaży
20. Rekomendacje i pozyskiwanie klientów przez polecenia
21. Hunting i farming – dwa style sprzedaży
22. Skuteczny follow-up – utrzymywanie kontaktu po rozmowie
23. Jak osiągnąć mistrzostwo w telemarketingu
24. Ciągły rozwój i nauka od najlepszych
25. Perspektywy kariery telemarketera
26. Test końcowy i podsumowanie wiedzy

CZEGO NAUCZYSZ SIĘ NA KURSIE?

Po ukończeniu kursu będziesz potrafić:

- **Prowadzenie rozmów:** skutecznie rozpoczynać, prowadzić i finalizować rozmowy sprzedażowe z wykorzystaniem profesjonalnych technik komunikacji
- **Psychologia sprzedaży:** stosować zasady psychologii w telemarketingu dla budowania zaufania i relacji z klientem
- **Pokonywanie obiekcji:** identyfikować i skutecznie niwelować najczęstsze obiekcje klientów, w tym obiekcje cenowe
- **Zarządzanie procesem:** efektywnie zarządzać bazą danych, planować follow-up i maksymalizować konwersję
- **Techniki zamykania:** wykorzystywać sprawdzone metody finalizacji transakcji i rozpoznawać sygnały kupna

FORMA REALIZACJI

Kurs realizowany jest w formie **e-learningu asynchronicznego** (self-paced).

- Uczestnik ma dostęp do platformy e-learningowej 24/7
- Może realizować kurs we własnym tempie i czasie
- Może wielokrotnie wracać do materiałów
- Wszystkie materiały dostępne od razu po zakupie kursu

Typy materiałów

- **Wideo:** wysokiej jakości nagrania video HD z ekspertem - łącznie 12 godzin nagrań
- **Materiały PDF:** 3 kluczowe materiały do pobrania: "15 najważniejszych technik sprzedaży telefonicznej", "Postawy i praktyki mistrzów sprzedaży telefonicznej B2C", "Najsukuteczniejsze sposoby pokonywania obiekcji"
- **Testy:** testy sprawdzające wiedzę po każdym rozdziale
- **Zadania praktyczne:** 4 kompleksowe ćwiczenia praktyczne do samodzielnego wykonania

Egzamin końcowy

- Forma: test końcowy z pytaniami teoretycznymi i praktycznymi
- Wymagany próg zaliczenia: 60% poprawnych odpowiedzi
- Liczba prób: nieograniczona (24h przerwy między próbami)
- Czas na egzamin: bez ograniczeń czasowych

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	999,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	83,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	83,25 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

A. Materiały szkoleniowe

Materiały dostępne w ramach kursu

Uczestnicy mają dostęp do:

- **Materiałów video:** wysokiej jakości nagrania HD z ekspertem, łącznie 12 godzin treści podzielonych na 26 moduły
 - **Materiałów do pobrania:** 3 ekskluzywne materiały PDF: 15 najważniejszych technik sprzedaży telefonicznej, Postawy i praktyki mistrzów sprzedaży telefonicznej B2C, Najskuteczniejsze sposoby pokonywania obiekcji
- **Testy i zadania:** interaktywne testy sprawdzające wiedzę po każdym rozdziale oraz 4 kompleksowe zadania praktyczne

Dostęp do materiałów: bezterminowy - materiały dostępne 24/7 na platformie e-learningowej przez cały czas po zakupie kursu.

Aktualizacje: kurs jest regularnie aktualizowany. Wszyscy uczestnicy automatycznie otrzymują dostęp do nowych wersji materiałów bez dodatkowych opłat.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Wymagania formalne

Warunkiem skorzystania z usługi jest:

- Zakup kursu (płatność jednorazowa lub ratalna)
- Rejestracja konta na platformie e-learningowej KCE
- Bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych [gdy dotyczy]
- Wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową [gdy wymagane przez BUR]

Wymagana aktywność

Model self-paced nie wymaga obecności o określonych godzinach ani frekwencji. Uczestnik:

- Może realizować kurs we własnym tempie (możliwość ukończenia w 7 dni lub rozłożenia na dowolny okres)
- Ma bezterminowy dostęp do wszystkich materiałów
- Może wielokrotnie wracać do lekcji
- Zdaje egzamin końcowy w dowolnym momencie po przejściu kursu

Warunki uzyskania certyfikatów

Aby uzyskać Zaświadczenie MEN oraz Certyfikat KCE, uczestnik musi:

1. Przejść wszystkie moduły kursu
2. Zdać egzamin końcowy z wynikiem minimum 60%
3. Wypełnić formularz zamówienia certyfikatów

Certyfikaty w wersji elektronicznej wysyłane są na adres e-mail w ciągu 3 dni roboczych.

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE

Kurs prowadzony jest na platformie e-learningowej Krajowego Centrum Edukacyjnego (własna platforma LMS oparta o Learndash, dostępna na domenie KursySzkolenia.Online).

Wymagania

- **Urządzenie:** komputer, laptop, tablet lub smartfon z dostępem do internetu
- **Przeglądarka internetowa:** dowolna aktualna przeglądarka (Chrome, Firefox, Safari, Edge)
- **Połączenie internetowe:** stabilne łącze internetowe
 - Minimalna prędkość: 2 Mb/s (dla odtwarzania video)
 - Zalecana prędkość: 5 Mb/s lub więcej (dla płynnego odtwarzania w wyższej jakości)
- **Dodatkowe oprogramowanie:** nie wymagane - kurs dostępny bezpośrednio z poziomu przeglądarki

Dostęp do platformy

- Link do platformy kursu zostanie przesłany na adres e-mail po zakupie
- Logowanie poprzez indywidualne konto użytkownika
- Dostęp 24/7 z dowolnego miejsca

Rejestracja uczestnictwa: system automatycznie rejestruje postępy w kursie, zaliczenie testów i ukończenie poszczególnych modułów.

Kontakt



Pamela Sawicka

E-mail kontakt@kursyszkolenia.online

Telefon (+48) 61 6427 010