

ŁĘTOWSKI
CONSULTINGSzkolenia,
Doradztwo, Rozwój
Mateusz Łętowski

★★★★★ 4,8 / 5

1 305 ocen

Szkolenie: Mobilny Doradca.

Numer usługi 2025/11/21/12176/3162902

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 11.01.2026 do 11.01.2026

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób zainteresowanych pracą i rozwojem w roli mobilnego doradcy, a także do tych, którzy już działają w terenie i chcą uporządkować oraz wzmocnić swoje umiejętności.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	05-01-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
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 prowadzi do nabycia umiejętności uczestników w zakresie profesjonalnej pracy mobilnego doradcy, w szczególności w obszarach: planowania i organizacji dnia pracy, przygotowania do wizyt u klientów, prowadzenia rozmów doradczo-sprzedażowych, radzenia sobie z obiekcjami oraz realizacji działań posprzedażowych i budowania długofalowych relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik określa rolę mobilnego doradcy oraz zakres typowych zadań w ciągu dnia pracy.	Uczestnik wymienia co najmniej trzy kluczowe zadania mobilnego doradcy i łączy je z oczekiwaniami firmy wobec jego stanowiska.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje dzień pracy w terenie z uwzględnieniem priorytetów klientów i celów wizyt.	Uczestnik przygotowuje przykładowy plan dnia zawierający listę klientów, kolejność wizyt, cele spotkań oraz czas na działania follow-up.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje się do wizyty u klienta, zbierając informacje i dobierając materiały sprzedażowe.	Uczestnik tworzy checklistę przygotowania do spotkania oraz dopasowuje zestaw materiałów do opisanego przypadku klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi rozmowę doradczą-sprzedażową według ustalonej struktury spotkania.	Uczestnik realizuje scenkę rozmowy z klientem, w której zachowuje kolejność etapów: otwarcie, diagnoza, prezentacja, podsumowanie, ustalenie kolejnych kroków.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje pytania diagnozujące potrzeby klienta oraz prezentuje rozwiązania w języku korzyści.	Uczestnik formułuje minimum pięć pytań diagnozujących i co najmniej trzy przykładowe korzyści odpowiadające opisanym potrzebom klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik reaguje na typowe obiekcje klienta, wykorzystując uzgodniony schemat postępowania.	Uczestnik odpowiada na co najmniej trzy różne obiekcje (np. „za drogo”, „mamy innego dostawcę”) zgodnie ze schematem: wysłuchaj – dopytaj – zaakceptuj – odpowiedz – podsumuj.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dokumentuje przebieg spotkania i planuje działania follow-up po wizycie u klienta.	Uczestnik przygotowuje krótką notatkę po spotkaniu (np. w formie wpisu do CRM) oraz określa konkretne kolejne kroki z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje relacje z klientem w oparciu o szacunek, zaufanie i partnerską komunikację.	Uczestnik w trakcie scenek nawiązuje kontakt z klientem w sposób uprzejmy, utrzymuje kontakt wzrokowy, stosuje aktywne słuchanie oraz unika języka oceniającego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik współpracuje z innymi osobami zaangażowanymi w obsługę klienta (np. biuro, serwis, logistyka), dbając o spójny przekaz wobec klienta.	Uczestnik opisuje przepływ informacji między doradcą a zapleczem firmy na przykładzie konkretnej sytuacji oraz wskazuje, jakie informacje przekazuje dalej, aby nie wprowadzać klienta w błąd.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ŁĘTOWSKI CONSULTING Szkolenia, Doradztwo, Rozwój Mateusz Łętowski
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Moduł 1. Rola mobilnego doradcy i organizacja dnia pracy

- Kim jest mobilny doradca: kompetencje, odpowiedzialność, oczekiwania firmy.
- Cykl pracy: przygotowanie → dojazd → spotkanie → follow-up.
- Etyka, wizerunek i budowanie zaufania.
- Planowanie tygodnia i dnia pracy:
- wyznaczanie celów (ilościowych i jakościowych),
- priorytetyzacja klientów (A/B/C, „gorące” leady),
- planowanie trasy i łączenie wizyt w rejonach.
- Podstawowe narzędzia do organizacji pracy (kalendarz, mapy, proste CRM, notatki).

Moduł 2. Przygotowanie do wizyty i analiza potrzeb klienta

- Jakie informacje o kliencie warto zdobyć przed wizytą.
- Tworzenie mini-profilu klienta (branża, skala, potencjał, dotychczasowe rozwiązania).
- Przygotowanie materiałów (oferty, katalogi, prezentacje, próbki).
- Plan rozmowy: agenda spotkania i cel wizyty.
- Wprowadzenie do diagnozy potrzeb: rodzaje pytań (otwarte, zamknięte, pogłębiające).

Ćwiczenia:

- Checklista przygotowania do wizyty.
- Krótka praca w grupach: plan przygotowania do pierwszej wizyty u wybranego typu klienta.

Moduł 3. Rozmowa doradczo-sprzedażowa i radzenie sobie z obiekcjami

- Struktura spotkania z klientem:

1. Otwarcie i budowanie kontaktu.
2. Prowadzenie rozmowy diagnozującej potrzeby.
3. Prezentacja rozwiązań – cechy vs korzyści dla klienta.
4. Sprawdzanie zrozumienia i reakcji klienta.
5. Propozycja dalszych kroków / zamknięcie.

- Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas spotkania „face to face”.
- Najczęstsze błędy sprzedawców w terenie (monolog, zbyt wczesna oferta, brak domknięcia).
- Obiekcje i sytuacje trudne:

1. „za drogo”, „muszę się zastanowić”, „współpracujemy już z inną firmą”, „proszę przesłać mailem”.
2. Schemat radzenia sobie z obiekcją: wysłuchaj – dopytaj – zaakceptuj – odpowiedz – podsumuj.
3. Odmowa a pozostawienie „otwartych drzwi” na przyszłość.

- Kontrola emocji doradcy: praca pod presją wyniku, zmęczenie, stres.

Ćwiczenia:

- Odgrywanie scenek w parach: rozmowa z nowym klientem wg schematu.
- Scenki z obiekcjami (praca w trójkach: klient – doradca – obserwator).
- Feedback od trenera i grupy – co działa, co poprawić.

Moduł 4. Follow-up, dokumentacja i budowanie relacji

- Co robić po spotkaniu:
- notatka / wpis w CRM,
- wysyłka oferty lub podsumowania,
- ustawienie przypomnienia / kolejnego kontaktu.
- Ustalanie konkretnych „next steps” podczas spotkania.
- Profesjonalna komunikacja mailowa i telefoniczna (krótka, konkretnie, uprzejmie).
- Budowanie długofalowych relacji:
- regularny kontakt,
- informowanie o nowościach,
- reagowanie na reklamacje i sygnały niezadowolenia.
- Proste wskaźniki pracy doradcy w terenie (liczba wizyt, konwersja, leady z polecenia).

Ćwiczenia:

- Tworzenie wzoru notatki po spotkaniu (do CRM / arkusza).
- Opracowanie szablonu maila follow-up po pierwszej wizycie.

Walidacja

Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia tj. 11.10.2025 r. godzina 16:00-17:00 Egzamin prowadzony przez wyznaczoną osobę do walidacji. Certyfikacja przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji tj. SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa

Szkolenie prowadzone w godzinach zegarowych, w formie zajęć teoretyczno-praktycznych, tzn. Szkolenie w formie zajęć teoretyczno-praktycznych łączy przekazywanie wiedzy teoretycznej z praktycznym jej zastosowaniem.

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczają. Końcową walidację prowadzi odrębna osoba.

Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.

Podczas szkolenia przeprowadzone zostaną pre-testy oraz post-testy wiedzy, egzamin końcowy.

Egzamin po szkoleniu potwierdza zdobycie kwalifikacji.

Nazwa kwalifikacji: **Mobilny Doradca**

Podczas szkolenia odbędzie się:

- 4 godz. zajęć teoretycznych,

- 2 godz. 15 min. zajęć praktycznych,
- 3 przerwy 15 minutowe - 45 minut wliczają się w usługę
- Walidacja 1 godz.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1. Rola mobilnego doradcy i organizacja dnia pracy. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	09:00	10:45	01:45
2 z 8 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 8 Moduł 2. Przygotowanie do wizyty i analiza potrzeb klienta. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	11:00	12:45	01:45
4 z 8 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	12:45	13:00	00:15
5 z 8 Moduł 3. Rozmowa doradczo-sprzedażowa i radzenie sobie z obiekcjami. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 8 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 8 Moduł 4. Follow-up, dokumentacja i budowanie relacji. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	15:00	16:00	01:00
8 z 8 Walidacja.	-	11-01-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Hrynyszyn

Pani Anna to doświadczony trener i coach ACSTH z ponad 12-letnim doświadczeniem w pracy z różnymi grupami klientów, w tym korporacjami, sektorem publicznym oraz akademickim. To, co wyróżnia Panią Annę to nie tylko bogate doświadczenie praktyczne, ale także jej pasja i zaangażowanie w to, co robi. Nie tylko uczy, ale również sama ciągle się rozwija. Pani Anna aktywnie uczestniczy w szkoleniach zawodowych, takich jak „Dialog motywujący”, „Trening umiejętności społecznych” czy „Nowoczesne metody rekrutacji”. Ukończyła studia wyższe oraz certyfikacje jako Coach, Trener Biznesu i Doradca Zawodowy, co stanowi solidną podstawę dla jej profesjonalnej pracy. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ponad 500 godzin szkoleń związanych z ekologią, GOZ, zrównoważonego rozwoju oraz ponad 200 godzin z zakresu kompetencji cyfrowych. Prowadzi szkolenia dla firm, samorządów oraz podmiotów administracji publicznej. Od ponad 12 lat prowadzi szkolenia związane z komunikacją, zarządzaniem, negocjacjami biznesowymi oraz sprzedażą – ponad 5000 godzin przeprowadzonych szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera, prezentacja, skrypty szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Dla uczestników z dofinansowaniem min. 70% kwoty szkolenia - stawka „zw” – „§ 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

iOS: iOS 11

Windows: Windows 10 kompilacja 14393

Android: Android OS 5.0

Funkcje sieci Web. Najnowsza wersja przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox

Komputer Mac: MacOS 10.13

Połączenie internetowe: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

- dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie).
- dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).

Okres ważności linku: Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

Szkolenie odbędzie się poprzez platformę MS Teams.

Kontakt



Justyna Hebda

E-mail justynahebda@letowskiconsulting.pl

Telefon (+48) 518 178 151