



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 525 ocen

SKUTECZNA ROZMOWA HANDLOWA. Szkolenie.

Numer usługi 2025/11/28/45536/3179419

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 22.12.2025 do 23.12.2025

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana dla: - właścicieli oraz pracowników firm, którzy w swojej codziennej pracy zajmują się prowadzeniem rozmów handlowych oraz sprzedażą produktów i usług, - uczestników projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków, - wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej. oraz sprzedaży produktów i usług.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	21-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia rozmów handlowych z wykorzystaniem wiedzy i umiejętności dotyczących poszczególnych etapów rozmowy handlowej oraz związanych z nimi technik sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
określa strukturę rozmowy handlowej	wskazuje poszczególne etapy rozmowy handlowej	Test teoretyczny
	określa czym są haki na uwagę	Test teoretyczny
przeprowadza analizę potrzeb	definiuje rodzaje pytań zadawanych na etapie analizy potrzeb	Test teoretyczny
	określa funkcje poszczególnych rodzajów pytań	Test teoretyczny
uzasadnia rolę finalizacji w procesie sprzedaży	określa czym jest finalizacja	Test teoretyczny
	wskazuje najbardziej znane techniki finalizacji	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

1. Usługa dedykowana dla:

- właścicieli oraz pracowników firm, którzy w swojej codziennej pracy zajmują się prowadzeniem rozmów handlowych oraz sprzedażą produktów i usług,
- uczestników projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków,
- wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej. oraz sprzedaży produktów i usług.

2. Warunki realizacji szkolenia: samodzielne stanowiska.

3. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.

4. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., na 8 godzin zegarowych zajęć przewidziano 30 minut przerwy. Przerwa nie jest wliczona w czas trwania zajęć. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.

5. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny zamknięty on-line - pytania jednokrotnego wyboru z automatycznym generowaniem i udostępnianiem wyników.

Ramowy program usługi:

Dzień 1:

1. OMÓWIENIE SCHEMATU ROZMOWY HANDLOWEJ.

2. HAKI NA UWAGĘ.

- Jak rozpoczynać rozmowę?
- Opracowanie pomysłów na rozpoczynanie rozmowy handlowej.

3 ANALIZA POTRZEB KLIENTA.

- Co to jest potrzeba?
- Rodzaje pytań oraz jakie efekty osiągamy zadając w rozmowach poszczególne rodzaje pytań.
- Opracowanie banku pytań do wykorzystania w rozmowach z klientami.

4. JĘZYK KORZYŚCI I JAKA JEST JEGO ROLA W ROZMOWACH.

- Co to jest język korzyści.
- Opracowanie zbioru korzyści odnośnie sprzedawanych produktów do stosowania w rozmowach z klientami.

5.AKTYWNE SŁUCHANIE I DORADZANIE.

- czym jest aktywne słuchanie: różnice między słuchaniem, a słyszeniem,
- filary aktywnego słuchania,
- techniki aktywnego słuchania
- zwroty doradcze, aktywne słuchanie w powiązaniu z doradzaniem.

Dzień 2:

6. PRACA Z OBIEKCJAMI.

- Co to jest obiekcja?

- Najczęstsze obiekcje i techniki pracy z obiekcjami.
- Opracowanie zbioru argumentów do wykorzystania w rozmowach z klientami.

7. TECHNIKI FINALIZACJI.

- Najczęstsze techniki finalizacji.
- Wypracowanie zwrotów finalizujących do rozmów z klientami.

8. PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ.

- Opracowanie możliwych szkieletów rozmowy do stosowania w codziennej pracy z klientami.

9. TRENING PRAKTYCZNY – rozmowy symulowane połączone z przekazywaniem informacji zwrotnej od trenera.

10.TWORZENIE MAILI OFERTOWYCH DO KLIENTÓW.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 OMÓWIENIE SCHEMATU ROZMOWY HANDLOWEJ.	Ewelina Łuczyńska	22-12-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 12 HAKI NA UWAGĘ.	Ewelina Łuczyńska	22-12-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 12 ANALIZA POTRZEB KLIENTA.	Ewelina Łuczyńska	22-12-2025	11:00	13:00	02:00
4 z 12 JĘZYK KORZYŚCI.	Ewelina Łuczyńska	22-12-2025	13:30	15:00	01:30
5 z 12 AKTYWNE SŁUCHANIE I DORADZANIE.	Ewelina Łuczyńska	22-12-2025	15:00	17:00	02:00
6 z 12 PRACA Z OBIEKCJAMI.	Ewelina Łuczyńska	23-12-2025	09:00	11:00	02:00
7 z 12 TECHNIKI FINALIZACJI.	Ewelina Łuczyńska	23-12-2025	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 12 PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ.	Ewelina Łuczyńska	23-12-2025	12:30	13:00	00:30
9 z 12 PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ.	Ewelina Łuczyńska	23-12-2025	13:30	14:00	00:30
10 z 12 TRENING PRAKTYCZNY – rozmowy symulowane.	Ewelina Łuczyńska	23-12-2025	14:00	16:00	02:00
11 z 12 TWORZENIE MAILI OFERTOWYCH DO KLIENTÓW.	Ewelina Łuczyńska	23-12-2025	16:00	16:50	00:50
12 z 12 Test walidujący on-line i udostępnienie wyników.	-	23-12-2025	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewelina Łuczyńska

Trener biznesu i sprzedaży, coach, socjolog, właścicielka firmy szkoleniowej FLOW. Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od 2010 roku, swoją karierę rozpoczynała jako sprzedawca, a następnie po awansie na stanowisko lidera zespołu sprzedażowego rozpoczęła poszerzanie swojej wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania, coachingu oraz prowadzenia szkoleń. Jako projekt owner odpowiedzialna za wdrażanie nowych projektów biznesowych, zarządzała również działem szkoleń, realizowała szkolenia sprzedażowe i managerskie jako trener wewnętrzny i zewnętrzny. Do tej pory przeprowadziła ponad 5 000 godzin szkoleń z grupami, ponad 800 coachingów sprzedażowych oraz przeszkoliła ponad 600 sprzedawców, handlowców i managerów zespołów. Lata doświadczenia, zdobyte kompetencje i wreszcie ogromna pasja doprowadziły do stworzenia własnej firmy szkoleniowej - FLOW. Jest przekonana, że prawdziwy sukces firma może osiągnąć wtedy, kiedy istnieje spójność co do wartości i celów wyznawanych przez pracowników na wszystkich szczeblach organizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje multimedialne, skrypty szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

Informacje dodatkowe

1. Firma szkoleniowo-doradcza posiada podpisaną umowę z WUP Kraków na realizację projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon1” i „Nowy start w Małopolsce z EURESem”, a także z WUP Toruń na realizację projektu: „Kierunek-Rozwój”.
2. W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolnie stacjonarne, szkolnie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.
3. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

4. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Adres

os. Bohaterów Września 82/3

31-620 Kraków

woj. małopolskie

Budynek Columbus, sala szkoleniowa Architektki Przedsiębiorczości FLOW, lokal 3, wejście: klatka C (wejście od tyłu budynku, od strony pętli tramwajowej), piętro 2

Kontakt



Martyna Wójsik



E-mail martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl

Telefon (+48) 512 093 957