



Profesjonalny telemarketing i obsługa klienta przez telefon - warsztaty praktyczne uwzględniające indywidualne potrzeby uczestników szkolenia oraz charakter ich pracy.

1 832,70 PLN brutto
1 490,00 PLN netto
114,54 PLN brutto/h
93,13 PLN netto/h

Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER
Magdalena Wolniewicz-Kesaria

Numer usługi 2026/01/19/8282/3268333

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,5 / 5

🕒 16 h

2 922 oceny

📅 17.08.2026 do 18.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie szczególnie polecane dla osób używających telefonu do aktywnego poszukiwania potencjalnych klientów niezależnie od branży. Celem może być zarówno sprzedaż, umawianie spotkań, badanie potrzeb lub weryfikacja danych i opinii albo zgoda na wysłanie oferty. Szkolenie jest przeznaczone zarówno dla osób chcących pracować w telemarketingu jak i szerokiej grupy pracowników chcących doskonalić swoje umiejętności w tym zakresie.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

16-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

- Poszerzenie wiedzy uczestników na temat istoty telefonicznego kontaktu z klientem.
- Gruntowne przygotowanie uczestników do prowadzenia skutecznych rozmów telefonicznych.
- Wypracowanie modelu rozmowy ze szczególnie wymagającym klientem.
- Analiza odpowiednich narzędzi pomagających w uzyskaniu lepszych rezultatów w zakresie telemarketingu i aktywnej sprzedaży produktów i usług przez telefon.
- Wypracowanie umiejętności uczestników pozwalających na świadome prowadzenie rozmów z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|------------------|
| Poszerzenie wiedzy uczestników na temat istoty telefonicznego kontaktu z klientem. | Zapoznanie uczestników ze specyfiką i nowoczesnymi technikami telemarketingu. Kształcenie umiejętności sprzedaży przez telefon. Savoir vivre rozmowy telefonicznej. | Wywiad swobodny |

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

Grupa docelowa

Szkolenie szczególnie polecane dla osób używających telefonu do aktywnego poszukiwania potencjalnych klientów niezależnie od branży. Celem może być zarówno sprzedaż, umawianie spotkań, badanie potrzeb lub weryfikacja danych i opinii albo zgoda na wysłanie oferty. Szkolenie jest przeznaczone zarówno dla osób chcących pracować w telemarketingu jak i szerokiej grupy pracowników chcących doskonalić swoje umiejętności w tym zakresie.

Program szkolenia

Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.

1. Powitanie- rozpoczęcie szkolenia.

a. Autoprezentacja uczestników szkolenia.

b. Wymiana doświadczeń w zakresie telefonicznej sprzedaży/obsługi klienta.

2. Telemarketing - czy wszyscy wiemy co to znaczy?

a. Geneza telemarketingu.

b. Skuteczność komunikacji telefonicznej.

3. Jak działa telemarketing?

a. Galeria - praca w grupie

b. Dyskusja analizująca galerię.

4. Osoba telemarketera

a. Telemarketer to zawód.

b. Wypracowanie złotych zasad telemarketingu - zajęcia warsztatowe.

c. Telefon jako szczególne narzędzie komunikacji.

d. Ja w roli telemarketera.

e. Jak mówić żeby ludzie nas słuchali?

-głos

-pauzy w rozmowie telefonicznej.

f. Umiejętność słuchania rozmówcy.

5. Dobra organizacja pracy telemarketera.

a. Sposoby zapisywania informacji o klientach.

b. Umiejętne korzystanie z terminarza i pamięć o kolejnych kontaktach z klientami.

6. Klient - rozmówca unikalny

a. Sondowanie klienta i budowanie relacji długofalowych.

b. Techniki nawiązywania relacji i ocieplania kontaktu.

c. Wpływ temperamentu i osobowości na kontakt przez telefon.

d. Techniki wywierania wpływu w rozmowie telefonicznej.

7. Etapy skutecznej rozmowy

a. Przygotowanie do rozmowy.

b. Jakich pretekstów użyć by skutecznie zacząć rozmowę?

c. Jak ocieplić zimny kontakt i kiedy wykonać następny krok?

d. Język korzyści- rozmowa o produkcie.

e. Podsumowanie ustaleń.

8. Podsumowanie-efektywność działań telemarketingowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 2 Profesjonalny telemarketing i obsługa klienta przez telefon | Ekspert SEMPER | 17-08-2026 | 10:00 | 18:00 | 08:00 |
| 2 z 2 Profesjonalny telemarketing i obsługa klienta przez telefon | Ekspert SEMPER | 18-08-2026 | 09:00 | 17:00 | 08:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 832,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 490,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 114,54 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 93,13 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ekspert SEMPER

Ekspert Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

Materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Informacje dodatkowe

Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
- materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe

-każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Adres

ul. Towarowa 19/a
00-001 Warszawa
woj. mazowieckie

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się szkolenie, na hotel o takim samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy. Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.

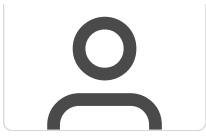
Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Poznańska



E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060