



ART OF TRAINING

Monika Mularska-
Kucharek

★★★★★ 4,9 / 5

5 568 ocen

Zwiększanie sprzedaży poprzez kontakt telefoniczny - szkolenie

Numer usługi 2026/01/28/6670/3291794

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 02.02.2026 do 02.02.2026

600,00 PLN brutto

600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią pracownicy, którzy są odpowiedzialni za obsługę klienta.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Zwiększanie sprzedaży poprzez kontakt telefoniczny - szkolenie" ma na celu przygotować uczestników do samodzielnej sprzedaży z wykorzystaniem kanału telefonicznego

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
Uczestnik świadomie eliminuje bariery w kontakcie telefonicznym	Uczestnik rozpoznaje najczęściej występujące wewnętrzne blokady w kontakcie telefonicznym z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje prawidłowe postawy i przekonania sprzyjające efektywnej rozmowie sprzedażowej przez telefon	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik konstruuje scenariusz efektywnej rozmowy sprzedażowej	Uczestnik identyfikuje poprawne elementy otwarcia rozmowy telefonicznej z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje właściwą kolejność etapów rozmowy sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera prawidłowe techniki przejmowania inicjatywy w rozmowie z klientem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje właściwe sposoby zamykania rozmowy telefonicznej i ustalania dalszych kroków.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik skutecznie komunikuje się z klientem	Uczestnik wskazuje czynniki wpływające na skuteczność rozmowy telefonicznej	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

Jedna godzina szkolenia odpowiada jednej godzinie zegarowej (60 minut).

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia.

09:00–10:30 | Opór w prowadzeniu sprzedaży telefonicznej (Teoria i praktyka)

- Wewnętrzne blokady w kontakcie telefonicznym
- Praca z nastawieniem wobec klienta w kontakcie telefonicznym

 Przerwa kawowa – 10:30–10:50

10:50–13:00 | Scenariusz efektywnej rozmowy telefonicznej (Praktyka)

- Sposoby rozpoczynania rozmowy
- Inicjatywa w prowadzeniu rozmowy
- Finalizowanie rozmowy

 Przerwa obiadowa – 13:00–13:30

13:30–14:45 | Praktyka rozmów telefonicznych (Praktyka)

- Samodzielne prowadzenie rozmowy
- Analiza mocnych stron i obszarów do poprawy

14:45 - 15:00 Walidacja i zakończenie szkolenia

- Walidacja z wykorzystaniem testu online z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Opór w prowadzeniu sprzedaży telefonicznej	Agnieszka Kucharek	02-02-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 6 Przerwa	Agnieszka Kucharek	02-02-2026	10:30	10:50	00:20
3 z 6 Scenariusz efektywnej rozmowy telefonicznej	Agnieszka Kucharek	02-02-2026	10:50	13:00	02:10
4 z 6 Przerwa obiadowa	Agnieszka Kucharek	02-02-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 6 Praktyka rozmów telefonicznych	Agnieszka Kucharek	02-02-2026	13:30	14:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Walidacja i zakończenie szkolenia	-	02-02-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Kucharek

Agnieszka Kucharek to doświadczona trenerka sprzedaży i komunikacji biznesowej z Łodzi, od lat wspierająca zespoły handlowe oraz menedżerów w rozwoju kompetencji sprzedażowych i negocjacyjnych. Specjalizuje się w szkoleniach praktycznych, nastawionych na realne wyniki i wdrożenie nowych umiejętności w codziennej pracy.

W swojej pracy łączy wieloletnie doświadczenie w sprzedaży B2B i B2C z pasją do rozwoju ludzi. Prowadzi warsztaty z zakresu efektywnej komunikacji z klientem, budowania relacji, technik sprzedaży doradczej, obsługi klienta oraz motywacji w sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma skrypt szkoleniowy w wersji papierowej, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz niezbędne materiały biurowe.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zakupu usługi przez Bazę Usług Rozwojowych

Adres

ul. Radwańska 26A

90-541 Łódź

woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MONIKA MULARSKA-KUCHAREK

E-mail biuro@artoftraining.pl

Telefon (+48) 606 687 123