



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 671 ocen

SKUTECZNA ROZMOWA HANDLOWA. Szkolenie.

Numer usługi 2026/02/26/45536/3362732

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 10.06.2026 do 11.06.2026

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Kierunek - Rozwój
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, - wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej. oraz sprzedaży produktów i usług, - uczestników projektów: Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń, „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków, „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP Szczecin.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20

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 z wynikiem generowanym automatycznie
	określa czym są haki na uwagę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
przeprowadza analizę potrzeb	definiuje rodzaje pytań zadawanych na etapie analizy potrzeb	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa funkcje poszczególnych rodzajów pytań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
uzasadnia rolę finalizacji w procesie sprzedaży	określa czym jest finalizacja	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje najbardziej znane techniki finalizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają 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,
- wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej. oraz sprzedaży produktów i usług,
- uczestników projektów: Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń, „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków, „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP Szczecin.

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 sluchanie w powiazaniu z doradzaniem.

Dzień 2:

6. PRACA Z OBJEKCJAMI.

- 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 pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 OMÓWIENIE SCHEMATU ROZMOWY HANDLOWEJ.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	10-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 14 HAKI NA UWAGĘ.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	10-06-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 14 ANALIZA POTRZEB KLIENTA.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	10-06-2026	11:00	13:00	02:00
4 z 14 Przerwa	EWELINA ŁUCZYŃSKA	10-06-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 14 JĘZYK KORZYŚCI.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	10-06-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 14 AKTYWNE SŁUCHANIE I DORADZANIE.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	10-06-2026	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 PRACA Z OBIEKCJAMI.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 14 TECHNIKI FINALIZACJI.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	11:00	12:30	01:30
9 z 14 PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 14 Przerwa	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	13:00	13:30	00:30
11 z 14 PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	13:30	14:00	00:30
12 z 14 TRENING PRAKTYCZNY – rozmowy symulowane.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	14:00	16:00	02:00
13 z 14 TWORZENIE MAILI OFERTOWYCH DO KLIENTÓW.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	16:00	16:50	00:50
14 z 14 Test walidujący online i udostępnienie wyników.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	11-06-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

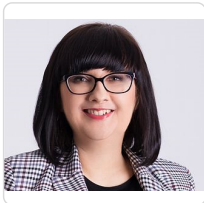
110,70 PLN

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 dofinansowanie wynosi co najmniej 70%.

Adres

os. Bohaterów Września 82/3

31-620 Kraków

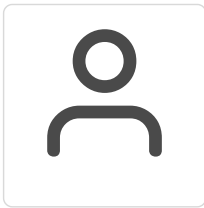
woj. małopolskie

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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



MARTYNA WÓJSIK

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

Telefon (+48) 512 093 957