



Ewelina Łuczyńska  
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 659 ocen

## SKUTECZNA ROZMOWA HANDLOWA. Szkolenie.

Numer usługi 2026/02/26/45536/3363853

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 25.11.2026 do 26.11.2026

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Identyfikatory projektów</b>	Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Kierunek - Rozwój
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa dedykowana dla: <ul style="list-style-type: none"><li>- właścicieli oraz pracowników firm, którzy w swojej codziennej pracy zajmują się prowadzeniem rozmów handlowych oraz sprzedażą produktów i usług,</li><li>- wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej. oraz sprzedaży produktów i usług,</li><li>- 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.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-11-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	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: szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie zoom, samodzielne stanowiska komputerowe.

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 JEJ 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 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: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 14</b> OMÓWIENIE SCHEMATU ROZMOWY HANDLOWEJ. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-11-2026	09:00	10:00	01:00
<b>2 z 14</b> HAKI NA UWAGĘ. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-11-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 14</b> ANALIZA POTRZEB KLIENTA. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-11-2026	11:00	13:00	02:00
<b>4 z 14</b> Przerwa	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-11-2026	13:00	13:30	00:30
<b>5 z 14</b> JĘZYK KORZYŚCI. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-11-2026	13:30	15:00	01:30
<b>6 z 14</b> AKTYWNE SŁUCHANIE I DORADZANIE. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-11-2026	15:00	17:00	02:00
<b>7 z 14</b> PRACA Z OBIEKCJAMI. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	09:00	11:00	02:00
<b>8 z 14</b> TECHNIKI FINALIZACJI. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 14</b> PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	12:30	13:00	00:30
<b>10 z 14</b> Przerwa	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	13:00	13:30	00:30
<b>11 z 14</b> PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	13:30	14:00	00:30
<b>12 z 14</b> TRENING PRAKTYCZNY – rozmowy symulowane. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	14:00	16:00	02:00
<b>13 z 14</b> TWORZENIE MAILI OFERTOWYCH DO KLIENTÓW. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	16:00	16:50	00:50
<b>14 z 14</b> Test walidujący on-line i udostępnienie wyników.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-11-2026	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 rozpoczęła 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%.

## Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

## Kontakt



**MARTYNA WÓJSIK**

**E-mail** [martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl](mailto:martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl)

**Telefon** (+48) 512 093 957