



Ewelina Łuczyńska  
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 659 ocen

## PRACOWNIK DZIAŁU SPRZEDAŻY- SPRZEDAWCA. Szkolenie.

Numer usługi 2026/02/26/45536/3363933

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 25.09.2026 do 26.09.2026

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>	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa dedykowana dla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-wszystkich osób, które chcą się przygotować do pracy w dziale sprzedaży/na stanowisku sprzedawcy,</li> <li>- pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, handlowców, sprzedawców,</li> <li>- menagerów zespołów sprzedażowych,</li> <li>- właścicieli firm, którzy prowadzą sprzedaż swoich produktów i usług,</li> <li>- wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej,</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>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do pracy na stanowisku sprzedawcy i prowadzenia rozmów handlowych/sprzedażowych z wykorzystaniem wiedzy o strukturze rozmowy handlowej, a także umiejętności związanych ze stosowaniem haków na uwagę, przeprowadzaniem analizy potrzeb, stosowaniem języka korzyści, pracy z obiekcjami, wykorzystania technik finalizacji, aktywnego słuchania oraz doradzania.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą dotyczącą poszczególnych etapów rozmowy handlowej	wymienia poszczególne etapy rozmowy handlowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa, czym są haki na uwagę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
rozdziela rodzaje pytań zadawanych na etapie analizy potrzeb	definiuje rodzaje pytań zadawanych na etapie analizy potrzeb	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa efekty osiągane za pomocą różnego rodzaju pytań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
uzasadnia rolę pracy z obiekcjami w procesie sprzedaży	określa czym jest obiekcja	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje najczęstsze obiekcje i techniki pracy z obiekcjami	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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## Program

**1. Szkolenie dedykowane dla:**

- wszystkich osób, które chcą się przygotować do pracy w dziale sprzedaży/na stanowisku sprzedawcy,
- pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, handlowców, sprzedawców,
- menagerów zespołów sprzedażowych,
- właścicieli firm, którzy prowadzą sprzedaż swoich produktów i usług,
- uczestników projektu „Kierunek Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń,
- wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej,
- 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:**

MODUŁ 1 Kim jest sprzedawca?

- osobowość sprzedawcy,
- kompetencje sprzedawcy,
- typy sprzedawców.

MODUŁ 2 Omówienie schematu rozmowy handlowej.

- etapy rozmowy handlowej.

MODUŁ 3 Jak rozpoczynać rozmowę handlową?

- czym są tzw. „haki na uwagę”,
- przykładowe pomysły na rozpoczęcie rozmowy handlowej z klientami.

#### MODUŁ 4 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.

#### MODUŁ 5 Język korzyści i jego rola w rozmowach.

- Co to jest język korzyści.
- Jak stosować język korzyści – trening praktyczny.
- Wizualizacje i jej wykorzystanie w sprzedaży.

#### MODUŁ 6 Praca z obiekcjami.

- Co to jest obiekcja?
- Najczęstsze obiekcje i techniki pracy z obiekcjami.

#### Dzień 2.

#### MODUŁ 7 Techniki finalizacji.

- Najczęściej stosowane techniki finalizacji.
- Opracowanie przykładowych zwrotów finalizujących.

#### MODUŁ 8 Aktywne słuchanie i doradzanie.

- Czym jest aktywne słuchanie?
- Jak wykorzystać aktywne słuchanie w rozmowie handlowej.
- Doradzanie jako element wspierający sprzedaż.

#### MODUŁ 9 Słownictwo i jego rola w rozmowie handlowej.

- Język proaktywny a reaktywny.
- Zwroty i sformułowania, których warto unikać w rozmowie z klientem.

#### MODUŁ 10: Jak przygotować się do rozmowy z klientem?

- Definiowanie grupy docelowej.
- Najważniejsze zasady tworzenia scenariuszy rozmów handlowych/sprzedażowych.

#### MODUŁ 11 Emocje i stres w pracy sprzedawcy.

- Jak radzić sobie z emocjami w codziennej pracy z klientami?
- Wybrane techniki radzenia sobie ze stresem.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Kim jest sprzedawca? Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-09-2026	09:00	10:00	01:00
<b>2 z 15</b> Omówienie schematu rozmowy handlowej. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-09-2026	10:00	10:30	00:30
<b>3 z 15</b> Jak rozpocząć rozmowę handlową? Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-09-2026	10:30	11:30	01:00
<b>4 z 15</b> Analiza potrzeb Klienta. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-09-2026	11:30	13:00	01:30
<b>5 z 15</b> Przerwa	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-09-2026	13:00	13:30	00:30
<b>6 z 15</b> Język korzyści i jego rola w rozmowach. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-09-2026	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 15</b> Praca z obiekcjami. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	25-09-2026	15:00	17:00	02:00
<b>8 z 15</b> Techniki finalizacji. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	09:00	10:30	01:30
<b>9 z 15</b> Aktywne słuchanie i doradzanie. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	10:30	11:30	01:00
<b>10 z 15</b> Słownictwo i jego rola w rozmowie handlowej. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	11:30	12:30	01:00
<b>11 z 15</b> Jak przygotować się do rozmowy z klientem? Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	12:30	13:00	00:30
<b>12 z 15</b> Przerwa	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 15</b> Jak przygotować się do rozmowy z klientem? Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	13:30	16:00	02:30
<b>14 z 15</b> Emocje i stres w pracy sprzedawcy. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	16:00	16:50	00:50
<b>15 z 15</b> Test walidujący on-line i udostępnienie wyników.	EWELINA ŁUCZYŃSKA	26-09-2026	16:50	17:00	00:10

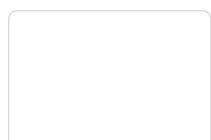
## Cennik

### 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 – sezon 1” i „Nowy start w Małopolsce z EURESem”, z WUP Toruń na realizację projektu: „Kierunek-Rozwój” oraz z WUP Szczecin na realizację projektu: „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
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