



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 659 ocen

Akademia Sprzedaży. Szkolenie.

Numer usługi 2026/04/01/45536/3457895

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 100 h

📅 03.08.2026 do 30.11.2026

11 070,00 PLN brutto

9 000,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Osoby zajmujące się bezpośrednią i telefoniczną sprzedażą oraz obsługą klienta: sprzedawcy, doradcy klienta, pracownicy

call center, przedstawiciele handlowi, liderzy zespołów sprzedażowych oraz osoby które przygotowują się do objęcia

tej funkcji, właściciele firm, którzy sprzedają swoje produkty/usługi, a także wszystkie osoby, które chciałyby zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu sprzedaży i obsługi klienta.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

01-08-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

100

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia rozmów handlowych z klientami z wykorzystaniem wiedzy oraz umiejętności z zakresu skutecznego prowadzenia rozmowy handlowej, technik sprzedażowych i negocjacyjnych,

typologii klientów, a także motywacji i zarządzania własną efektywnością i stresem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą o tym jakie są etapy rozmowy handlowej	charakteryzuje poszczególne etapy rozmowy handlowej	Test teoretyczny
rozdziela poszczególne rodzaje pytań sprzedażowych	opisuje czym charakteryzują się poszczególne rodzaje pytań	Test teoretyczny
ma świadomość jaki jest wpływ wykorzystania technik finalizacji na skuteczność rozmowy handlowej	opisuje techniki finalizacji rozmowy handlowej	Test teoretyczny

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Do realizacji celu szkolenia konieczne jest minimalne doświadczenie w obsłudze sprzętu komputerowego (komputer, laptop) oraz Internetu.

Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., w trakcie jednego dnia szkoleniowego zajęć przewidziano 30 minut przerwy.

1. CZYM JEST SPRZEDAŻ? Kim jest sprzedawca? Komunikacja interpersonalna i jej wpływ na budowanie relacji z klientem.

- ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ. Analiza potrzeb klienta. Rola pytań w rozmowie sprzedażowej, rodzaje pytań i ich wpływ na efektywną sprzedaż.
- JĘZYK KORZYŚCI Z WYKORZYSTANIEM WIZUALIZACJI. Elementy storytellingu.
- PRACA Z OBIEKCJAMI. Co to jest obiekcja? Techniki pracy z obiekcjami.
- NEGOCJACJE I WYWIERANIE WPŁYWU. Jak wywierać wpływ na naszego rozmówcę. Techniki wywierania wpływu.
- FINALIZACJA I SCENARIUSZE ROZMOWY HANDLOWEJ. Skuteczne sposoby na domykanie sprzedaży. Przygotowanie i analiza scenariuszy rozmów oraz treści maili do klientów.
- PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻOWY. Rozmowy symulowane, analiza nagrań rozmów.
- TYPOLOGIA KLIENTÓW I MOTYWY ZAKUPU. Jak dopasować sposób komunikacji do typu klienta. Trudny klient – jak sobie z nim radzić.
- MOTYWACJA SPRZEDAWCY. Co robić, żeby nam się chciało, kiedy nam się nie chce.
- ZARZĄDZANIE WŁASNĄ EFEKTYWNOŚCIĄ ORAZ STRESEM. Działania wspierające wzrost wyników sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 070,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 000,00 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

Prezentacja multimedialna + skrypty szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

Informacje dodatkowe

1. W przypadku delegowania na szkolenie większej ilości pracowników istnieje możliwość zorganizowania szkolenia w dowolnej lokalizacji oraz w innym terminie. W tym celu zapraszamy do kontaktu.
2. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
3. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., w trakcie szkolenia przewidziano 30 minut przerwy. 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.
4. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o zakończeniu szkolenia.
5. 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

Telefon (+48) 512 093 957