



KAROL RYWOCKI

★★★★★ 4,9 / 5

179 ocen

Obsługa i komunikacja ze strategicznymi klientami

Numer usługi 2026/09/06/160690/3792239

📍 Toruń

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 03.12.2026 do 04.12.2026

3 160,00 PLN brutto

3 160,00 PLN netto

197,50 PLN brutto/h

197,50 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	pracodawcy i pracownicy związani z obsługą klienta (oraz klienta strategicznego)
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	02-12-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do profesjonalnej obsługi klienta. Pozwala zidentyfikować typy klientów. Daje możliwość zdobycia umiejętności i technik obsługi klientów "trudnych" oraz klientów strategicznych firmy.

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
Klasyfikacja klientów	Rozróżnia typy klientów, potrafi ocenić czy jest to klient strategiczny, trudny czy standardowy	Wywiad swobodny
Obiekcje klientów	Zna sposoby i techniki pokonywania obiekcji klientów	Wywiad swobodny
Analiza potrzeb biznesowych klienta	Identyfikuje listę potrzeb biznesowych klienta według ważności, czasu realizacji itp.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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. Typy klientów; 2. Sposoby pokonywania trudności; 3. Umiejętność słuchania i zadawania pytań; 4. Sposoby zamykania sprzedaży; 5. Analiza potrzeb biznesowych; 6. Administracja posprzedażowa

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Rodzaje i typy klientów	Zajęcia	Karol Rywocki	03-12-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 14 -	Przerwa	-	03-12-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Sposoby pokonywania trudności	Zajęcia	Karol Rywocki	03-12-2026	11:15	13:15	02:00
4 z 14 -	Przerwa	-	03-12-2026	13:15	14:00	00:45
5 z 14 Umiejętność słuchania i zadawania pytań	Zajęcia	Karol Rywocki	03-12-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 14 -	Przerwa	-	03-12-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 14 Podsumowanie	Zajęcia	Karol Rywocki	03-12-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 14 Analiza potrzeb biznesowych klienta cz.1	Zajęcia	Karol Rywocki	04-12-2026	08:00	11:00	03:00
9 z 14 -	Przerwa	-	04-12-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 14 Analiza potrzeb biznesowych klienta cz.2	Zajęcia	Karol Rywocki	04-12-2026	11:15	13:15	02:00
11 z 14 -	Przerwa	-	04-12-2026	13:15	14:00	00:45
12 z 14 Dokumentacja posprzedażowa	Zajęcia	Karol Rywocki	04-12-2026	14:00	15:10	01:10
13 z 14 -	Przerwa	-	04-12-2026	15:10	15:25	00:15
14 z 14 -	Walidacja	-	04-12-2026	15:25	16:00	00:35

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:55
w tym suma godzin walidacji	00:35
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 160,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	197,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Rywocki

Karol Rywocki jest doświadczonym managerem, wieloletnim dyrektorem sprzedaży i marketingu, dyrektorem zarządzającym, trenerem, wykładowcą akademickim. Posiada 27 letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w takich firmach jak: Mars Polska, Castrol (BP),

Carlsberg Polska, Candyking (Cloetta AB), Browar Czarnków S.A, Stovit Group (Angel Camacho Alimentacion).

Doktor w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Obecnie pracuje jako adiunkt w Zakładzie Zarządzania w Państwowej Akademii Nauk Stosowanych we Włocławku. Prowadzi również zajęcia na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu. Główne dziedziny rozwojowe, którymi się zajmuje to: zarządzanie strategiczne, przywództwo, zarządzanie sprzedażą (również techniki sprzedaży i negocjacje), zachowania konsumenckie, budowanie efektywnych zespołów pracowniczych (w tym programy motywacyjne), innowacje w przedsiębiorstwie, budowanie wizerunku menedżera.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane wszystkim uczestnikom.

Adres

ul. Szosa Chełmińska 69
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



KAROL RYWOCKI

E-mail karywocki@wp.pl

Telefon (+48) 603 764 250