



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,7 / 5

683 oceny

Arcymistrzowie Sprzedaży- szkolenie

Numer usługi 2026/09/28/164038/3839679

📍 Kielce

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 09.12.2026 do 10.12.2026

3 400,00 PLN brutto

3 400,00 PLN netto

212,50 PLN brutto/h

212,50 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do pracowników działów sprzedaży, handlowców, opiekunów klientów, doradców technicznych oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie nowych klientów i rozwój relacji z obecnymi kontrahentami. Uczestnikami mogą być zarówno osoby rozpoczynające pracę w sprzedaży, jak i doświadczeni pracownicy posiadający praktykę w prowadzeniu rozmów telefonicznych, spotkań handlowych oraz prezentowaniu ofert. Grupę docelową stanowią osoby, których zadania obejmują nawiązywanie kontaktu z klientami, rozpoznawanie ich potrzeb, prowadzenie rozmów sprzedażowych, przedstawianie rozwiązań i argumentowanie wartości oferty, reagowanie na obiekcje oraz prowadzenie dalszego kontaktu z klientem. Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę z zakresu sprzedaży i komunikacji z klientem oraz umiejętność prowadzenia rozmów handlowych. Szkolenie jest przeznaczone dla osób chcących rozwijać praktyczne kompetencje sprzedażowe i zwiększać skuteczność prowadzonych działań handlowych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

08-12-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie prowadził rozmowy sprzedażowe telefoniczne i bezpośrednie, przygotowywał i stosował skrypt rozmowy handlowej, rozpoznawał potrzeby oraz sposób komunikacji klienta, dobierał argumenty i prezentował ofertę językiem korzyści. Będzie reagował na obiekcje, prowadził rozmowę zgodnie ze ścieżką sprzedażową oraz planował i realizował działania follow-up.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje etapy i zasady prowadzenia skutecznej rozmowy sprzedażowej, w tym zasady otwarcia rozmowy, rozpoznawania potrzeb, prezentowania oferty i prowadzenia do kolejnego etapu sprzedaży.	Uczestnik wymienia i opisuje co najmniej 4 kluczowe etapy rozmowy sprzedażowej oraz wskazuje ich zastosowanie w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia podstawowe mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych oraz zasady dopasowania komunikatu do sposobu komunikacji klienta.	Uczestnik rozróżnia minimum 3 sposoby dopasowania komunikacji do potrzeb i sposobu podejmowania decyzji przez klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje i stosuje skrypt rozmowy handlowej dostosowany do rodzaju klienta i celu rozmowy.	Uczestnik opracowuje skrypt zawierający otwarcie rozmowy, pytania rozpoznające potrzeby, prezentację wartości oraz przejście do kolejnego etapu sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik reaguje na obiekcje klienta i dobiera argumentację adekwatną do zgłoszonej potrzeby lub bariery zakupowej.	Uczestnik przedstawia co najmniej 2 sposoby reakcji na obiekcje typu „nie mam czasu” lub „proszę wysłać ofertę mailem”, zachowując ciągłość rozmowy sprzedażowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dostosowuje sposób komunikacji do potrzeb i stylu rozmówcy, zachowując profesjonalną postawę podczas kontaktu handlowego.	postawę podczas kontaktu handlowego. Uczestnik stosuje aktywne słuchanie, formułuje komunikaty adekwatne do rozmówcy oraz zachowuje profesjonalny sposób komunikacji w sytuacji trudnej lub wymagającej.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Tytuł: Arcymistrzowie Sprzedaży- szkolenie

Forma świadczenia usługi: stacjonarna

Czas trwania usługi: 16:00 godzin zegarowych

Godziny realizacji: 09:00 do 17:00

Termin szkolenia: 09-10.12.2026

Cele szkolenia:

Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie prowadził rozmowy sprzedażowe telefoniczne i bezpośrednie, przygotowywał i stosował skrypt rozmowy handlowej, rozpoznawał potrzeby oraz sposób komunikacji klienta, dobierał argumenty i prezentował ofertę językiem korzyści. Będzie reagował na obiekcje, prowadził rozmowę zgodnie ze ścieżką sprzedażową oraz planował i realizował działania follow-up.

Grupa docelowa:

Usługa skierowana jest do pracowników działów sprzedaży, handlowców, opiekunów klientów, doradców technicznych oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie nowych klientów i rozwój relacji z obecnymi kontrahentami. Uczestnikami mogą być zarówno osoby rozpoczynające pracę w sprzedaży, jak i doświadczeni pracownicy posiadający praktykę w prowadzeniu rozmów telefonicznych, spotkań handlowych oraz prezentowaniu ofert. Grupę docelową stanowią osoby, których zadania obejmują nawiązywanie kontaktu z klientami, rozpoznawanie ich potrzeb, prowadzenie rozmów sprzedażowych, przedstawianie rozwiązań i argumentowanie wartości oferty, reagowanie na obiekcje oraz prowadzenie dalszego kontaktu z klientem. Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę z zakresu sprzedaży i komunikacji z klientem oraz umiejętność prowadzenia rozmów handlowych. Szkolenie jest przeznaczone dla osób chcących rozwijać praktyczne kompetencje sprzedażowe i zwiększać skuteczność prowadzonych działań handlowych.

Ramowy program szkolenia:

DZIEŃ 1 – Skuteczna rozmowa sprzedażowa i psychologia klienta

Moduł 1. Sprzedaż przez telefon

- zasady skutecznej sprzedaży telefonicznej,
- przygotowanie do rozmowy sprzedażowej,
- cold calling i hot calling,
- otwarcie rozmowy i budowanie zainteresowania klienta,
- prowadzenie rozmowy ukierunkowanej na kolejny etap sprzedaży.

Moduł 2. Psychologia klienta w sprzedaży

- proces podejmowania decyzji zakupowych,
- mechanizmy wpływające na odbiór komunikatu sprzedażowego,
- dopasowanie komunikatu do procesu decyzyjnego klienta,

- rozpoznawanie potrzeb i motywacji klienta.

Moduł 3. Skrypt rozmowy handlowej

- konstruowanie skutecznego skryptu rozmowy,
- elementy rozmowy sprzedażowej,
- formułowanie pytań rozpoznających potrzeby,
- prowadzenie rozmowy według przygotowanego scenariusza,
- identyfikowanie i neutralizowanie obiekcji wstępnych,
- ćwiczenia rozmów handlowych na podstawie przykładowych sytuacji.

DZIEŃ 2 – Komunikacja, argumentacja i prowadzenie procesu sprzedaży

Moduł 4. Dopasowanie komunikacji do klienta

- systemy reprezentacji w komunikacji interpersonalnej,
- rozpoznawanie sposobu komunikowania się klienta,
- podstawy typologii DISC,
- dostosowanie języka i sposobu prowadzenia rozmowy do typu klienta,
- ćwiczenia komunikacyjne.

Moduł 5. Argumentacja i prezentacja oferty

- prezentowanie oferty z wykorzystaniem języka korzyści,
- wykorzystanie języka strat w komunikacji sprzedażowej,
- dobór argumentów do potrzeb i motywacji klienta,
- reagowanie na pytania i obiekcje,
- ćwiczenia prezentowania oferty w sytuacjach sprzedażowych.

Moduł 6. Prowadzenie rozmowy i procesu sprzedaży

- administrowanie rozmową handlową,
- prowadzenie klienta przez kolejne etapy procesu sprzedaży,
- planowanie kolejnych działań i kontaktów z klientem,
- zasady skutecznego follow-up,
- monitorowanie postępu procesu sprzedażowego,
- ćwiczenia i symulacje rozmów handlowych na podstawie realnych sytuacji uczestników.

Liczba osób: max 20 uczestników

Terener i walidator:

W ramach realizacji usługi zachowany jest wyraźny podział ról trenera i walidatora, zgodnie z wymaganiami systemu BUR.

Trener odpowiada za przygotowanie i przeprowadzenie procesu edukacyjnego, w tym za wsparcie uczestników w osiągnięciu założonych efektów uczenia się oraz za zebranie wymaganych dowodów i deklaracji uczestników.

Walidator nie uczestniczy w procesie szkoleniowym i nie wpływa na sposób przygotowania dokumentacji. Jego zadaniem jest niezależna ocena efektów uczenia się osiągniętych przez uczestników, na podstawie przekazanych materiałów. Ocena ta odbywa się zgodnie z przyjętymi standardami walidacji, przy zachowaniu pełnej neutralności i obiektywizmu.

Metody szkoleniowe:

- Wykłady teoretyczne.
- Prezentacja multimedialna
- Ćwiczenia praktyczne
- Konsultacje indywidualne i grupowe
- Dyskusje grupowe: Rozwiązywanie problemów i analiza przypadków.

Weryfikacja efektów uczenia się:

- Test wiedzy (pre- i post-test)
- Feedback od prowadzącego
- Test walidacyjny
- Ankieta ewaluacyjna

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Sprzedaż telefoniczna – zasady skutecznej rozmowy, przygotowanie do kontaktu z klientem oraz prowadzenie cold i hot calling.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	09-12-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	09-12-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Psychologia klienta – proces podejmowania decyzji zakupowych, rola emocji i dopasowanie komunikatu do klienta.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	09-12-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	09-12-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 15 Skrypt rozmowy handlowej – konstruowanie skryptu, otwarcie rozmowy, rozpoznawanie potrzeb i prowadzenie rozmowy.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	09-12-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	09-12-2026	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Obiekcje w sprzedaży – rozpoznawanie barier klienta, dobór reakcji oraz ćwiczenia prowadzenia rozmów z wykorzystaniem skryptów.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	09-12-2026	14:30	17:00	02:30
8 z 15 Systemy reprezentacji i DISC – rozpoznawanie stylu komunikacji klienta oraz dostosowanie sposobu prowadzenia rozmowy.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	10-12-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	10-12-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Argumentacja sprzedażowa – prezentowanie oferty językiem korzyści i strat oraz dobór argumentów do potrzeb klienta.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	10-12-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	10-12-2026	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Prowadzenie rozmowy handlowej – administrowanie rozmową, kierowanie klientem przez kolejne etapy i zamykanie kolejnego kroku.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	10-12-2026	12:45	14:15	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	10-12-2026	14:15	14:30	00:15
14 z 15 Follow-up i proces sprzedaży – planowanie dalszego kontaktu, monitorowanie postępu sprzedaży oraz ćwiczenia i symulacje rozmów handlowych.	Zajęcia	Mateusz Mrozowski	10-12-2026	14:30	16:45	02:15
15 z 15 -	Walidacja	-	10-12-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

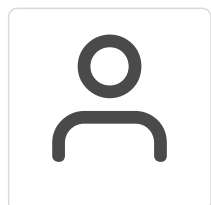
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Mrozowski

Mateusz Mrozowski – certyfikowany trener biznesu, autor książek, publicysta i wykładowca akademicki. Posiada 15 lat doświadczenia menedżerskiego i sprzedażowego, które zdobywał w branżach: marketing wewnętrzny, farmacja, budownictwo, IT oraz sprzedaż bezpośrednia. Swoją karierę rozwijał od stanowiska przedstawiciela handlowego do funkcji Dyrektora Sprzedaży. Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji sprzedażowych, komunikacji z klientem, prowadzeniu rozmów handlowych oraz zarządzaniu sprzedażą.

Prowadzi autorskie programy rozwojowe, m.in. Akademię Handlowca, Szkołę Dyrektorów Sprzedaży, Akademię Trenerów Biznesu oraz Akademię Liderów MLM. Jest wykładowcą akademickim WSPiA w Lublinie w obszarze psychologii sprzedaży. Szkolił i doradzał m.in. dla takich firm jak Mercedes, Scania, Toyota, Volkswagen, Bosch, Danone, DHL, IKEA, Allianz, Uniqo, Wipasz i PKP. Jest autorem 6 książek, w tym dwóch bestsellerów. Posiada certyfikat trenera biznesu, jest członkiem Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu oraz ukończył kurs „Profesjonalny Trener Organizacji”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje kompletny skrypt szkoleniowy zawierający najważniejsze informacje i materiały omawiane podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego, a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Planujemy dwie 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz po jednej 30 minutowej, w każdym dniu. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz testu walidacyjnego.

Uczestnictwo w min. 80% zajęć liczone na podstawie listy obecności w każdym dniu szkolenia.

Uczestnicy są świadomi, że usługa realizowana z dofinansowaniem może podlegać monitoringowi ze strony Operatora lub PARP i wyrażają zgodę na jego przeprowadzenie.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie ze szkolenia.

Adres

ul. Tarnowska 15
25-394 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338