

We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.



Polska Izba Firm
Szkoleniowych



Standard Usług
Szkoleniowo-Rozwojowych



ZESKANUJ I SPRAWDŹ



SZKOLENIA OTWARTE

Firma szkoleniowa Human Skills

Rozmowy telefoniczne, które sprzedają – od pierwszego kontaktu do zamknięcia sprzedaży

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 1

DLACZEGO HUMAN SKILLS?

Od kilkunastu lat wspieramy w rozwoju Klientów B2B oraz B2C organizując szkolenia, warsztaty, kursy, czy indywidualne konsultacje. To ogromne doświadczenie i ciągła otwartość na zmiany sprawia, że co roku przechodzimy audyt oraz certyfikację **DEKRA Certification**, będąc w gronie najlepszych firm szkoleniowych w Polsce. Należymy do **Polskiej Izby Firm Szkoleniowych** działając zgodnie ze **Standarami Usług Szkoleniowych SUS**. Co roku aktualizujemy nasze usługi w **Rejestrze Instytucji Szkoleniowych RIS**. Współpracujemy z **Krajowym Funduszem Szkoleniowych KFS** oraz **Bazą Usług Szkoleniowych BUR**.

TU ZAPŁACISZ KARTĄ



Nasze logo to **cztery postacie, pomiędzy którymi powstaje kształt puzzla** – kluczowego elementu w budowaniu spójnej całości. Ten symbol ma dla nas ogromne znaczenie, bo prezentuje jednocześnie **siłę indywidualności**, jak i **zespołowy potencjał**. Jako firma szkoleniowo-doradcza dostarczamy sprawdzone i skuteczne usługi rozwojowe, mając zawsze na uwadze najwyższe standardy branży szkoleniowej oraz **indywidualne potrzeby naszych Klientów**. U nas każdy Klient oraz Uczestnik znajdzie przestrzeń, **by wzmacniać swoje kompetencje w zgodzie z własnym stylem działania**. Prowadzimy również projekt [Sukces Kobiety Biznesu](#).

Motywy przewodnim naszej firmy są **4 energie** znane z wielu narzędzi diagnostycznych, jakimi dysponujemy: **Extended DISC, Insights Discovery, FRIS, Maxi DISC, kolory osobowości czy test kolorów Hartmana**. To za pomocą tych narzędzi nasi Klienci **odkrywają swoje mocne strony, wyjątkowe talenty oraz obszary do wzmocnienia**.

- **Energia Czerwona**, bo liczy się nastawienie na **cel** oraz **efekty** naszych Klientów.
- **Energia Niebieska**, bo działamy zawsze w oparciu o **wiedzę** i sprawdzone merytoryczne rozwiązania.
- **Energia Zielona**, bo stawiamy na **zespół**, który pracuje z pasją.
- **Energia Żółta**, bo czerpiemy **inspiracje** z globalnych trendów i innowacji.

Podstawą skuteczności naszych działań szkoleniowych jest nie tylko zaufanie Klientów poparte licznymi [referencjami](#), [wyróżnieniami ekspertów](#), lecz także wewnętrzny system oceny oparty m.in. o **Model Kirkpatricka** – bo liczą się rezultaty.

Do powstania naszego hasła przewodniego: **„We Make You Grow”** zainspirowali nas nasi Klienci i historia każdego, wspólnie wypracowanego sukcesu. Realizujemy projekty rozwojowe tak, **aby przełożyć „Make” na „Grow”**, stale weryfikując propozycje w ramach katalogu naszych usług o najskuteczniejsze i niezawodne rozwiązania.

POZYSKAJ DOFINANSOWANIE DO SZKOLEŃ

[KFS: SPRAWDŹ LINK](#)

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



Human Skills

We Make You Grow

OPIS SZKOLENIA

Czy Twoje codzienne działania opierają się na telefonicznej komunikacji z klientami – ale wciąż odczuwasz niepewność przed wykonaniem połączenia lub obawiasz się usłyszeć szybkie „nie mam czasu” albo „mam już dostawcę”?

Wielu pracowników sprzedaży oraz działów obsługi klienta – niezależnie od stażu – przyznaje, że to właśnie rozmowa telefoniczna i przełamywanie obiekcji bywa najbardziej wymagającym momentem całego procesu. Trudno w krótkim czasie budować zaufanie, a każda próba przedstawienia oferty to wyzwanie wymagające precyzji, opanowania i właściwego zdiagnozowania potrzeb odbiorcy pod presją czasu.

Bez skutecznych narzędzi i sprawdzonych schematów działania rośnie napięcie związane z realizacją celów sprzedażowych oraz liczbą rozmów, które nie kończą się ustaleniem konkretnych kolejnych kroków. Z perspektywy organizacji oznacza to utracone szanse biznesowe, niższy współczynnik domknięć oraz ograniczony rozwój – zarówno Twój, jak i całej firmy.

A przecież rozmowa telefoniczna z klientem nie musi być stresującym obowiązkiem, ale skutecznym i przewidywalnym narzędziem, które daje Ci realny wpływ na wyniki oraz satysfakcję z pracy. Mimo rozwoju automatyzacji i kanałów cyfrowych, klienci wciąż oczekują bezpośredniego, profesjonalnego kontaktu z człowiekiem – doradcą, który potrafi wysłuchać, zrozumieć problem i zaproponować dopasowane rozwiązanie.

Poznaj szkolenie sprzedażowe „Rozmowy telefoniczne, które sprzedają – od pierwszego kontaktu do zamknięcia sprzedaży” autostwa Natalii Kościuk, które pomoże Ci praktycznie przygotować się do wszystkich etapów rozmowy telefonicznej – od pierwszych 15 sekund otwarcia, przez profesjonalne badanie potrzeb, aż po radzenie sobie z zastrzeżeniami i skuteczne domykanie transakcji.

Zyskasz pewność siebie w kontaktach z klientami – niezależnie od ich początkowego nastawienia. Przećwiczysz strukturę rozmowy na konkretnych scenariuszach, wykorzystując narzędzia takie jak: Zasada WiP, 10 grup pytań diagnostycznych, technika kruszenia obiekcji, praca modulacją głosu oraz aktywne słuchanie (w tym dedykowany moduł warsztatowy z klockami Lego). Po ukończeniu szkolenia kontakt telefoniczny stanie się naturalnym, uporządkowanym i wysoce efektywnym elementem Twojej codziennej pracy.

Przełam barierę kontaktu telefonicznego. Weź udział w szkoleniu sprzedażowym i naucz się zamykać sprzedaż przez telefon z pełną pewnością siebie.



Human Skills

We Make You Grow

DLA KOGO TO SZKOLENIE BĘDZIE IDEALNE?

- Dla **pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta**, którzy chcą przełamać obawy przed chwyceniem za słuchawkę, poznać strukturę skutecznej rozmowy telefonicznej oraz opanować techniki prowadzące do sprawnego domykania transakcji.
- Dla **account managerów** i opiekunów klienta, którzy dążą do doskonalenia umiejętności badania potrzeb oraz budowania pierwszego kontaktu, aby prowadzić rozmowy handlowe w sposób uporządkowany, celowy i zorientowany na korzyści klienta.
- Dla **kierowników działów sprzedaży i obsługi klienta**, którzy szukają sprawdzonych narzędzi i standardów prowadzenia rozmów telefonicznych, aby podnieść skuteczność swojego zespołu oraz zmniejszyć liczbę utraconych szans biznesowych.

W JAKICH WYZWANIACH POMOŻE CI TO SZKOLENIE?

- Czujesz stres przed pierwszym telefonem do klienta B2B lub B2C? To szkolenie sprzedażowe pomoże Ci **przełamać opory związane z cold callingiem**, ucząc efektywnego przygotowania do rozmowy, co pomoże Ci poczuć się pewniej już przed pierwszym kontaktem.
- Masz trudność z szybkim zaciekawieniem klienta w pierwszych sekundach? Poznasz **Zasadę WiP oraz wypracujesz 15-sekundowe otwarcie rozmowy**, które błyskawicznie przyciąga uwagę rozmówcy i buduje profesjonalne pierwsze wrażenie.
- Trudno Ci precyzyjnie zdiagnozować realne potrzeby klienta? **Opanujesz klasyfikację 10 grup pytań diagnostycznych** oraz **umiejętność aktywnego słuchania**, co pozwoli Ci sprawnie odkrywać cel i oczekiwania Twojego rozmówcy.
- Chcesz tworzyć prezentacje ofertowe, które naprawdę angażują klienta i trafiają w jego potrzeby? Na szkoleniu zrozumiesz, **jak projektować prezentacje – od objętości i układu slajdów, przez dobór treści i język korzyści, aż po sposób prowadzenia** – tak, by zaciekać odbiorcę, utrzymać jego uwagę i zwiększyć szansę na pozytywną decyzję zakupową.
- Zdarza Ci się tracić kontrolę nad rozmową, kiedy klient przejmuje inicjatywę? Podczas licznych ćwiczeń, case study i metod warsztatowych **nauczysz się, jak utrzymać strukturę i cel rozmowy przy jednoczesnej elastyczności** – bez oddawania kontroli w kluczowych momentach spotkania.
- Twoje rozmowy telefoniczne bywają chaotyczne i brakuje im struktury? **Poznasz pełną, krok po kroku, strukturę skutecznej rozmowy telefonicznej od otwarcia po zamknięcie**, co da Ci pełną kontrolę nad przebiegiem każdego połączenia.
- Czujesz, że Twoje follow-upy mogłyby częściej prowadzić do kolejnej sprzedaży? Podczas szkolenia poznasz **techniki podtrzymywania kontaktu z klientem B2B i B2C** – tak, by follow-up był konkretnym narzędziem sprzedaży, a nie tylko formalnością.



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 4

- Nie wiesz, jak radzić sobie z obiekcjami, które zatrzymują rozmowę w miejscu? Na szkoleniu z aktywnej sprzedaży **nauczysz się, jak skutecznie przełamywać blokady klientów związane z czasem, brakiem potrzeby czy budżetu**, co pozwoli Ci prowadzić bardziej angażującą, konsekwentną i celową komunikację sprzedażową.
- Tracisz szanse sprzedażowe z powodu braku odpowiedniego przygotowania? **Nauczysz się wyszukiwać i pracować z posiadanymi informacjami o kliencie przed połączeniem**, co pozwoli Ci prowadzić spersonalizowane i merytoryczne rozmowy.
- Chcesz zbudować mindset świadomego sprzedawcy z poczuciem sensu swojej pracy? Szkolenie zarówno w Warszawie jak i w wersji on-line live **pomoże Ci spojrzeć na cold calling i cold meeting jak na okazję do tworzenia wartościowych relacji** biznesowych i realnego wpływu na decyzje klienta, które przekładają się również na Twoje wyniki.
- Obawiasz się, że wiedza ze szkolenia nie przełoży się na codzienne wyniki? W ramach szkolenia stworzysz Indywidualny Plan Działania (IPD) i **przećwiczysz rozmowy na własnych, realnych przypadkach klientów**, co gwarantuje łatwe wdrożenie nowych nawyków w praktyce.

KORZYŚCI DLA CIEBIE

- W trakcie szkolenia **zbudujesz pewność siebie** w telefonicznym kontakcie z klientami, co pozwoli Ci podchodzić do rozmów handlowych bez stresu, nawet w trudnych sytuacjach komunikacyjnych.
- Opanujesz umiejętność **skutecznego przełamывania obiekcji**, dzięki czemu sprawnie zareagujesz na zastrzeżenia klienta dotyczące braku czasu, budżetu czy posiadania innego dostawcy.
- Dowiesz się, jak zaprezentować ofertę w **języku korzyści bliskim potrzebom klienta** biznesowego lub indywidualnego, by zwiększyć jego zaangażowanie i ułatwić podjęcie decyzji zakupowej.
- Nauczysz się **precyzyjnie diagnozować potrzeby klienta** za pomocą 10 grup pytań diagnostycznych, co pozwoli Ci szybko odkryć realne oczekiwania rozmówcy.
- Zdobędziesz praktyczne **techniki finalizacji sprzedaży**, które pomogą Ci sprawnie domykać rozmowy telefoniczne i zyskiwać wyższy współczynnik zamkniętych transakcji.
- Opracujesz **skuteczne, 15-sekundowe otwarcie rozmowy**, które od pierwszych chwil przyciągnie uwagę rozmówcy i pozwoli Ci budować profesjonalne pierwsze wrażenie.
- Wypracujesz **jasną i uporządkowaną strukturę rozmowy**, co da Ci pełną kontrolę nad przebiegiem każdego połączenia – od otwarcia po ustalenie kolejnych kroków.



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 5

- Zyskasz umiejętność **prezentowania oferty językiem korzyści**, co przełoży się na większe zaangażowanie klienta i łatwiejsze przekonywanie go do Twojej propozycji.
- Nauczysz się **efektywnego przygotowania przed wykonaniem telefonu**, dzięki czemu będziesz sprawnie analizować i wykorzystywać posiadane informacje o kliencie.
- Wdrożysz **sprawdzony plan organizacji pracy**, który pomoże Ci ustalić dzienną rutynę wykonywania połączeń oraz konsekwentnie realizować cele sprzedażowe.
- Poznasz zasady **dzielenia się doświadczeniem w zespole**, co pozwoli Ci czerpać z dobrych praktyk innych i stale podnosić jakość swoich rozmów.
- Stworzysz własny **Indywidualny Plan Działania (IPD)**, co zagwarantuje Ci łatwe wdrożenie nowej wiedzy w codzienne nawyki i przełoży się na długofalowe wyniki biznesowe.
- Twoja organizacja zyska przewagę konkurencyjną dzięki **profesjonalizacji kompetencji** pracowników sprzedażowych.
- Dzięki szkoleniu z aktywnej sprzedaży Twoja organizacja zyska większą **skuteczność w pozyskiwaniu nowych klientów** dzięki świadomemu prowadzeniu zimnych rozmów telefonicznych oraz spotkań.
- Pracownik działu sprzedaży zyska narzędzia do działania nawet w trudniejszych sytuacjach z klientami, zwiększając **stabilność wyników i dbając o nienaganny wizerunek** firmy.
- Pracownicy działu sprzedaży nauczą się prezentować ofertę w języku korzyści, **podnosząc poziom profesjonalizmu** komunikacji handlowej i skuteczniej wpływając na decyzje zakupowe klientów.
- Twoja firma zyska **lepszą jakość obsługi klienta**, co pozwoli na efektywne reagowanie na potrzeby klientów i budowanie z nimi długotrwałych relacji.
- Po szkoleniu z aktywnej sprzedaży pracownik od razu wróci do zadań sprzedażowych, mogąc **zastosować w praktyce** poznane merytoryczne i przećwiczone w praktyce narzędzia sprzedaży.
- Wpłyniesz na skuteczność pracownika sprzedaży w kontekście przełamывania obiekcji, a to przełoży się na **wyższą liczbę zamkniętych kontraktów** i większe szanse rozwoju firmy.
- Pracownicy Twojej organizacji zdobędą praktyczne umiejętności w obszarze przygotowania do spotkań sprzedażowych, co **zredukuje czas** poświęcany na planowanie i poprawi efektywność działań.
- Pracownik Twojej firmy **bezpiecznie zdobędzie nowe kompetencje dzięki renomie i najwyższym standardom** usług szkoleniowych (SUS 3.0) stosowanych w [Human Skills](https://www.humanskills.pl).



Human Skills

We Make You Grow

CELE SZKOLENIA:

Szkolenie „Rozmowy telefoniczne, które sprzedają – od pierwszego kontaktu do zamknięcia sprzedaży” to głównie **praca warsztatowa oparta na przykładach własnych uczestników** (zastanów się przed szkoleniem co chcesz przećwiczyć zgodnie z tematem szkolenia) oraz **ćwiczeniach przygotowanych przez trenera**. Zdobysz niezbędną wiedzę i ćwiczysz umiejętności do wdrożenia następnego dnia w pracy po odbyciu szkolenia. Szkolenie jest prowadzone zgodnie z **cyklem Kolba oraz metodą ABL** (Activity Based Learning), a jego główne cele to:

- Opanowanie umiejętności zaplanowania i przygotowania się do rozmowy "na zimno" z klientem.
- Rozwinięcie kompetencji umawiania i prowadzenia spotkań zgodnie z planem.
- Kształtowanie nawyku systematycznego pozyskiwania nowych klientów.
- Poprawa efektywności w zakresie wykonywanych telefonów do nowych klientów.

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 7

SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA „PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA I BUDOWANIE DŁUGOTRWAŁYCH RELACJI”

Dzień 1

Moduł I: Przygotowanie do kontaktu z nowym klientem

- Wstęp, omówienie celów szkolenia, kontrakt.
- Integracja grupy – ćwiczenie rozgrzewkowe „Głuchy telefon”.
- Analiza ćwiczenia – jak przygotować się do pierwszego kontaktu z klientem?
- Źródła dostępnych informacji.
- Analiza informacji.
- Praca z informacjami, które posiadamy.
- Czy wiesz po co dzwonisz? Cele rozmowy z klientem.

Moduł II: Rozmowa telefoniczna z klientem

- Przygotowanie do rozmowy telefonicznej.
- Zasada WiP.
- Etapy rozmowy telefonicznej z klientem.
- Sztuka zadawania odpowiednich pytań.
- Klasyfikacja 10 grup pytań podczas rozmowy z klientem.
- Ćwiczenie „Kto pyta, nie błądzi”.
- Najczęściej pojawiające się obiekcje i sposoby na ich przełamywanie.
- Nie mam czasu.
- Mam już dostawcę.
- Nie potrzebujemy tego.
- Nie mam budżetu.
- Ćwiczenie „Sprzedaż niemożliwa”.

Moduł III: Rozmowa telefoniczna – to lubię!

- Otwarcie rozmowy telefonicznej:
- Przygotowanie 30-sekundowej propozycji otwarcia rozmowy.
- Wspólna analiza przygotowanych propozycji.
- Skrócenie otwarcia do 15 sekund.
- Kruszymy nasze obawy.
- Ćwiczenie w zespołach z wykorzystaniem techniki kruszenia.
- Przełamujemy obiekcje przed wykonaniem telefonu do klienta:
- Zmiana nastawienia – klient czeka na kontakt od Ciebie!
- Odpowiednie przygotowanie.



Human Skills

We Make You Grow

- Wyznaczamy cel: ustalenie kolejnych kroków.
- Planowanie rozmów telefonicznych każdego dnia – znajdź swój klucz.
- Trening czyni mistrza.
- Świątujemy małe sukcesy.

Moduł IV: Podsumowanie I dnia szkolenia

Dzień II

Moduł I: Niech nas (klienci) usłyszą

- Co zapamiętaliśmy z wczoraj?
- Aktywne słuchanie – ćwiczenie zespołowe z wykorzystaniem klocków Lego.
- Jedno zdanie – wiele emocji – ćwiczenie zespołowe modulacji głosem.
- Moduł II: Przygotowanie do rozmowy z wybranym klientem
- Uczestnicy wskazują klienta, do którego chcą wykonać telefon.
- Przygotowanie planu rozmowy.
- Uwzględnienie pytań i obiekcji.
- Ustalenie celu rozmowy.
- Ćwiczymy!

Moduł III: Przygotowanie do rozmowy z wybranym klientem

- Dlaczego warto dzielić się doświadczeniem z rozmów telefonicznych?
- Rozmowa telefoniczna z klientem – ćwiczenie zespołowe.
- Analiza ćwiczenia i mocnych stron każdego z Uczestników.
- Moduł IV: Podsumowanie szkolenia

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 9

JAK POWSTAŁ PROGRAM TEGO SZKOLENIA?

Tworząc program tego szkolenia, opieraliśmy się **na skutecznych modelach szkoleniowych, takich jak cykl Kolba**. Fundamentem jest praktyczność, przechodzisz przez cztery etapy: doświadczenie, refleksję, wyciąganie wniosków i testowanie w praktyce. Ocenę efektywności szkolenia opieramy zaś na modelu Kirkpatricka **mierząc nie tylko reakcje, ale także rezultaty**.

Nad programem pracowali **nasi doświadczeni, certyfikowani trenerzy**, którzy nie tylko znają teorię, ale przede wszystkim są praktykami i wiedzą, jak wyglądają realne wyzwania na Twoim stanowisku.

Regularnie aktualizujemy program i materiały szkoleniowe – **przeprowadzamy audyty**, dostosowując je do trendów, **najnowszych standardów SUS 3.0 (Standard Usług Szkoleniowych)** i zmieniających się potrzeb rynku.

Każdy program jest pod stałą opieką merytoryczną **CEO Human Skills Iwony Firmanty**, Certyfikowanej Trenerki, Psycholożki, Coachki **oraz dedykowanego opiekuna**, którzy czuwają nad jego jakością i aktualnością.

Dodatkowo, po każdym szkoleniu **przeprowadzamy ankiety ewaluacyjne**, aby ocenić efektywność programu i stale go doskonalić. Twoja opinia ma realny wpływ na kształt kolejnych edycji!



Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



Human Skills

We Make You Grow

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Cena i terminy ([link](#))

PAKIET STACJONARNY

Co wchodzi w cenę szkolenia stacjonarnego?

- Realizacja szkolenia w naszym centrum szkoleniowo- doradczym lub w wybranej sali szkoleniowej w ścisłym centrum Warszawy. Dostosowanie do potrzeb osób z niepełnosprawnościami- poinformuj nas o tym. Sala wyposażona jest w urządzenia multimedialne, klimatyzację i wygodne miejsce dla każdego uczestnika.
- Przerwa kawowa premium: wybór kaw i herbat; soki; owoce; fit przekąski oraz najwyższej jakości desery.
- Lunch w pobliskiej restauracji lub na miejscu realizacji szkolenia. Jeżeli jesteś na szczególnej diecie, zgłoś nam swoje potrzeby przed szkoleniem.
- Pakiet szkoleniowy (materiały szkoleniowe, teczka, notatnik, długopis, gadżety).
- Uznany certyfikat odbycia szkolenia potwierdzony jakością SUS 3.0

Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu stacjonarnym?

- O dokładnej lokalizacji i szczegółach poinformujemy Cię mailowo przed szkoleniem.
- Szkolenie odbywa się w godzinach 9:00-16:00 – zapraszamy Cię już około godziny 8:45, to doskonała okazja, aby napić się kawy i poznać innych uczestników.
- W trakcie szkolenia będą przerwy kawowe i jedna dłuższa obiadowa.
- Na terenie sali konferencyjnej masz bezpłatny dostęp do szybkiego Internetu Wi-Fi.
- Szkolenie prowadzone jest w kameralnych grupach, masz szansę zadawać pytania i pracować na własnych przykładach.
- Szkolenie odbywa się w samym centrum Warszawy, jeżeli wybierasz się do nas samochodem, weź pod uwagę, że jest to centrum i strefa płatnego parkowania.
- Po zakończeniu szkolenia możesz liczyć na kontakt z trenerem, który odpowie na dodatkowe pytania.

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

PAKIET ON-LINE

Co wchodzi w cenę szkolenia on-line?

- Realizacja szkolenia na nowoczesnej, intuicyjnej platformie Clikmeeting lub Zoom z możliwością zadawania pytań na żywo, interakcji z trenerem i innymi uczestnikami.
- Praktyczne formy realizacji szkolenia takie jak ćwiczenia, dyskusje, praca w grupach, symulacje, co sprawia, że szkolenie jest równie efektywne, jak w formie stacjonarnej.
- Pakiet szkoleniowy w formie pdf w tym książki, ćwiczenia szkoleniowe lub inne dedykowane handouty.
- Uznany certyfikat odbycia szkolenia potwierdzony jakością SUS 3.0 w formie pdf.
- Możliwość odbycia e-mentoringu po odbyciu szkolenia (po ustaleniu z trenerem).

Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu on-line?

- Przed udziałem w szkoleniu otrzymasz link do pokoju online oraz wszystkie niezbędne informacje organizacyjne.
- Szkolenie odbywa się na platformie Clikmeeting lub Zoom. Nie musisz nic instalować. Udział w szkoleniu jest możliwy za pośrednictwem komputera, laptopa oraz telefonu komórkowego. Dla większego komfortu rekomendujemy udział na komputerze lub laptopie.
- Logując się na szkolenie, skorzystaj z przeglądarki Google Chrome lub Firefox.
- Przed rozpoczęciem szkolenia przetestuj swoje urządzenie – sprawdź, czy masz działający mikrofon oraz kamerę, aby móc w pełni uczestniczyć w interaktywnych częściach szkolenia.
- Przygotuj notatnik oraz długopis.
- W trakcie szkolenia będą przerwy krótsze i jedna dłuższa obiadowa.
- Sprawdź, jak się przygotować technicznie ([więcej informacji](#)).

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 12

ZDOBAJĄC UZNANY CERTYFIKAT ([LINK](#))



Human Skills
We Make You Grow

C E R T Y F I K A T

Zaświadczam, że

Pan/Pani Imię i Nazwisko

była uczestnikiem szkolenia:

NAZWA SZKOLENIA

CERTYFIKAT nr XXX/XXX

Trener:

Certyfikat instytucji zatwierdzający wdrożenie
standardu usług szkoleniowo-rozwojowych
SUS 3.0.: DEKRA/SUS/001380

Data szkolenia: XX.YY.ZZZZ
Data wystawienia dokument: XX.YY.ZZZZ

Firma szkoleniowa Human Skills Sp. z o.o.
Al. Solidarności 104, 01-016 Warszawa tel.
(22) 224 21 95-96,
e-mail: biuro@humanskills.pl



Standard Usług
Szkoleniowo-Rozwojowych

Polsko Izba Firm
Szkoleniowych



Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills

We Make You Grow

CO NAS WYRÓŻNIA?

Poznaj nasze atuty, które pomogą Ci wzmocnić kompetencje i osiągnąć wyznaczone cele.

- Działamy **już od 2010 roku**, a od tamtej pory przeprowadziliśmy tysiące szkoleń dla osób indywidualnych i firm, nieustannie dostosowując naszą ofertę do realnych wyzwań rynku. Każde szkolenie opiera się na wypracowanych przez lata praktyki standardach, by nasi Klienci mogli rozwijać swoje umiejętności **w pewnym i sprawdzonym procesie**.
- Działalność naszej firmy jest stale audytowana wewnętrznie oraz zewnętrznie m.in. przez renomowaną organizację **DEKRA Certification**. Projektujemy szkolenia w oparciu o **Standard Usług Szkoleniowych 3.0**, a także należymy do Polskiej Izby Firm Szkoleniowych i kierujemy się jej Kodeksem Dobrych Praktyk.
- Wyróżniamy się jedną z **najszerzych tematycznie ofert szkoleń otwartych i zamkniętych, usług coachingowych oraz narzędzi diagnostycznych na rynku**. Możesz znaleźć u nas wszystko, czego potrzebujesz kompleksowo – od kompetencji menedżerskich czy sprzedażowych, przez soft skills aż po unikalne szkolenia PREMIUM.
- Nasza firma szkoleniowo- doradcza została **założona i stale prowadzona jest przez doświadczoną i wykwalifikowaną liderkę** – Iwonę Firmanty- psycholożkę, socjolożkę, certyfikowaną coachkę i trenerkę. Na co dzień merytorycznie wspiera ona nasz Zespół oraz czuwa nad jakością i efektywnością świadczonych usług.

WYBRANE OPINIE NASZYCH KLIENTÓW:

- „Szkolenie było bardzo pożyteczne i przynoszące umiejętności w dalszej pracy. Bardzo przydatne szkolenie. Natalia ma bardzo dużą wiedzę.”
- „Podobała mi się możliwość swobodnej dyskusji, dzięki czemu treść szkolenia zostanie lepiej zapamiętana.”
- „Przydatne treści szkolenia: Inny punkt widzenia na produkt, spojrzenie na naszą pracę od strony psychologicznej; Realna ocena produktu; Kreatywna realizacja zadań nam zleconych, aktywny udział.”
- „Przygotuj się na spotkanie z klientem idź z pomysłem i wiedzą. Używaj języka korzyści. Odwrócona perspektywa przy Cold Callingu. Klient też człowiek.”

Grow!



Human Skills

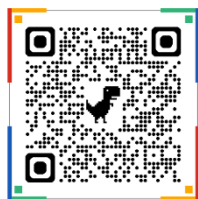
We Make You Grow

Strona | 14

Z NASZEJ OFERTY KORZYSTAJĄ LIDERZY NA RYNKU:



ZESKANUJ I SPRAWDŹ



SZKOLENIA OTWARTE

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl