

AKADEMIA BIZNESU część II – sprzedaż oparta na relacjach oraz wystąpienia publiczne

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi		2018/10/12/15262/233363	
Cena netto	3 048,78 zł	Cena brutto	3 750,00 zł
Cena netto za godzinę	190,55 zł	Cena brutto za godzinę	234,38
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-02-06	Termin zakończenia usługi	2019-02-07
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2018-10-12	Termin zakończenia rekrutacji	2019-01-06
Maksymalna liczba uczestników		15	
Kategoria główna KU		Rozwój osobisty	

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Fundacja FORTIS	
Osoba do kontaktu	Małgorzata Kuczmik	Telefon	+48 881 229 811
E-mail	malgorzata.kuczmik@fundacjafortis.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Efekty kształcenia w zakresie wiedzy: uczestnik ma uporządkowaną wiedzę z zakresu technik sprzedażowych oraz sposobów na zaprezentowanie siebie. Efekty kształcenia w zakresie umiejętności: uczestnik potrafi samodzielnie dobrać odpowiednią metodę sprzedaży oraz przygotować się do wystąpienia publicznego. Efekty kształcenia w zakresie kompetencji społecznych: uczestnik nabywa umiejętność samokształcenia się, rozumie jak ważne jest dobranie właściwych metod w celu osiągnięcia zysku, a także jak istotne jest odpowiednie przygotowanie się do autoprezentacji.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Rozpoczęcie szkolenia.

Przedstawienie się trenera i uczestników.

Przedstawienie celów i agendy szkolenia.

Przyjęcie zasad aktywnego uczestnictwa w szkoleniu.

Po co chcesz występować? Czyli twoje DLACZEGO

Skrypt

Przygotowanie do wystąpienia

Rola mówcy – po co stajesz na scenie?

Zarządzanie emocjami swoimi i publiczności

Mowa ciała werbalna i niewerbalna

Zarządzanie sceną

Kotwiczenie stanów i zarządzanie sceną

Jak poradzić sobie z trudnym uczestnikiem

Bądź ekspertem na scenie

Emisja głosu i dykcja - ćwiczenia

Własny styl i unikalność na scenie – bądź autentyczny!

Sukces w sprzedaży

Rola odpowiedniego nastawienia

Model SUPER

Czego klient nie powinien usłyszeć

Sylwetka Klienta

Psychologiczne rozpoznanie sylwetki Klienta

Asertywność

Analiza transakcyjna

Styl uległy, asertywny i agresywny

Lejek Truizmów

Zbudowanie własnego lejka sprzedażowego

Perswazyjny Format Sprzedaży

Umiejętne budowanie relacji

Sprzedaż naturalna

Podsumowanie szkolenia.

Wytyczenie obszarów do pracy po szkoleniu.

Zakończenie szkolenia.

Informacje zwrotne od uczestników oraz ankieta oceniająca szkolenie.

Rozdanie certyfikatów dla uczestników.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po ukończeniu szkolenia uczestnik ma uporządkowaną wiedzę z zakresu technik sprzedażowych opartych na relacji.

W procesie uczenia się uczestnik nabywa praktyczne umiejętności z zakresu wystąpień publicznych.

Ponadto szkolenie ma na celu rozwój świadomości i poszerzenie wiedzy na temat autoprezentacji.

Grupa docelowa

Osoby prowadzące własną działalność gospodarczą, pracownicy sektora małych i średnich firm.

Materiały dydaktyczne

Zeszyt ćwiczeń i autorskie materiały trenera.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest zebranie się minimalnej grupy 6 osób. W przypadku, gdy grupa się nie zbierze, wyznaczony zostanie nowy termin szkolenia.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Przygotowanie do wystąpienia	2019-02-06	09:00	11:00	2:00
2	Zarządzanie sceną	2019-02-06	11:00	12:00	1:00
3	Bądź ekspertem na scenie	2019-02-06	12:00	13:00	1:00
4	Przerwa	2019-02-06	13:00	13:30	0:30
5	Sukces w sprzedaży	2019-02-06	13:30	17:00	3:30

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6	Sylwetka Klienta	2019-02-07	09:00	12:00	3:00
7	Asertywność	2019-02-07	12:00	13:00	1:00
8	Przerwa	2019-02-07	13:00	13:30	0:30
9	Lejek Truizmów	2019-02-07	13:30	15:30	2:00
10	Przerwa	2019-02-07	15:30	15:45	0:15
11	Perswazyjny Format Sprzedaży	2019-02-07	15:45	17:00	1:15

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Aleksandra Goc
Obszar specjalizacji	FRIS Sprzedaż i obsługa Klienta Budowanie Marki Osobistej Zarządzanie stresem Team Coaching Budowanie zespołu
Doświadczenie zawodowe	Doświadczenie w sprzedaży i obsłudze klienta. Doświadczenie na stanowisku Kierownik Zespołu Sprzedaży. Doświadczenie na stanowisku Kontroler Jakości Obsługi Klienta. Doświadczenie na stanowisku Trener. Doświadczenie w marketingu na stanowisku Brand Manager.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Tak, ponad 8 lat
Wykształcenie	Studia Magisterskie Akademia Ekonomiczna w Katowicach - Finanse i Ubezpieczenia Studia Podyplomowe Akademia Ekonomiczna - Psychologia w Zarządzaniu Studia Podyplomowe Uniwersytet Śląski - Zarządzanie Zasobami Ludzkimi Roczna Szkoła Trenerów Metrum ABC Coachingu, Polska Szkoła Coachingu Metrum Kurs Certyfikacyjny Trener FRIS

Imię i nazwisko	Barbara Lech
-----------------	---------------------

Obszar specjalizacji	Dress code w biznesie Zarządzanie sobą w czasie Sztuka występów publicznych w budowaniu własnego wizerunku Action learning – coaching dla grup Rola wizerunku w budowaniu własnej marki Zespół marzeń Psychologia biznesu Świadoma siebie – zbuduj siłę i wyznacz cele Złota 5! Czyli metoda do wyznaczania i realizacji celów Sztuka autoprezentacji w budowaniu własnego wizerunku
Doświadczenie zawodowe	Doświadczenie jako coach prowadzący sesje indywidualne i grupowe w zakresie budowania wizerunku oraz Life&Business Coaching Dyrektor Śląskiej Izby Coachingu Doświadczenie jako Trener Biznesu Doświadczenie w prowadzeniu i organizowaniu eventów Doświadczenie jako stylistka i wizażystka Doświadczenie jako referent ds. księgowości Doświadczenie jako specjalista ds. marketingu i reklamy
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Tak, ponad 8 lat
Wykształcenie	Studia Magisterskie Uniwersytet Śląski w Katowicach - Malarstwo Studia Podyplomowe Wyższa Szkoła Psychologii Społecznej Coaching i Mentoring Studium Terapii Manualnych we Wrocławiu Studia Podyplomowe Akademia Ekonomiczna w Katowicach Zarządzanie Firmą

Lokalizacja usługi

Adres: Tadeusza Kościuszki 205 40-525 Katowice, woj. śląskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne: Klimatyzacja,Wi-fi,Inne, Interaktywna tablica z projektorem multimedialnym EPSON, EB-143Wi, nagłośnieniem, kamerami, zestawem do streamingu. Własny monitorowany parking.
--	--