

Komunikacja w zespole, personal branding oraz tworzenie długofalowych relacji z klientem w mikroprzedsiębiorstwie

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		2019/06/23/42245/418506	
Cena netto	6 250,00 zł	Cena brutto	6 250,00 zł
Cena netto za godzinę	195,31 zł	Cena brutto za godzinę	195,31
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		32	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-06-28	Termin zakończenia usługi	2019-07-02
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-06-23	Termin zakończenia rekrutacji	2019-06-27
Maksymalna liczba uczestników		10	
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 zdobycie 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	WP Projekt Radosław Kuczuk		
Osoba do kontaktu	Radosław Kuczuk	Telefon	+48 888 388 083
E-mail	radoslaw.kuczuk@gmail.com		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie pozwoli zwiększyć kompetencje w zakresie komunikowania się w zespole, pracy nad marką osobistą i tworzenia długofalowych relacji z klientem, co wpłynie na poprawę wizerunku firmy na rynku lokalnym. W obszarze wiedzy, Uczestnicy usługi rozwojowej dowiedzą się na temat typów osobowości ludzi oraz sposobów komunikowania się poszczególnych typów w taki sposób, aby przełożyło się to na pozytywne relacje w zespole i efektywność ekonomiczną firmy. Uczestnicy nauczą się definiować najistotniejsze elementy marki osobistej i poznają instrumenty, dzięki którym świadomie będą budować dobry wizerunek firmy, w której pracują, co przełoży się na świadome budowanie i prowadzenie długofalowych relacji z klientami firmy i potencjalnymi jej klientami. Uczestnicy usługi nauczą się również rozpoznawać i definiować typy klientów oraz stosować w stosunku do nich odpowiedni „język korzyści”. W obszarze umiejętności, Uczestnicy usługi rozwojowej będą potrafili dobierać odpowiednie metody kontaktu w zależności od typu klienta. Wzmocnione zostaną umiejętności w zakresie budowania marki mikroprzedsiębiorstwa na rynku lokalnym. Uczestnicy posiadają również niezbędne kompetencje społeczne w obszarze rozwoju umiejętności komunikacyjnych. Uzyskają zdolność kształtowania samorozwoju w życiu zawodowym oraz zdolności w utrzymaniu prawidłowych relacji międzyludzkich w kontaktach służbowych, uwzględniając etyczny kontekst własnego postępowania. Podniesienie poziomu wiedzy i kompetencji Uczestników szkolenia istotnie wpłynie na poprawę wizerunku firmy i public relations, co skutkować będzie zwiększeniem przychodu firmy o 3% do końca grudnia 2019 roku, w porównaniu do roku 2018.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

1. Typy osobowości według Hipokratesa.
 2. Test roli w teamie.
 3. Praktyczna analiza sposobów komunikowania się poszczególnych typów osobowości - wypracowanie i wdrożenie konkretnych zaleceń.
 4. Branding i personal branding - wprowadzenie do tematu.
 5. Aspekty tworzenia marki osobistej i firmowej.
 6. Wizerunek marki czyli public relations w mikroprzedsiębiorstwie - jak dbać z poziomu właściciela firmy i z poziomu pracownika?
 7. Personal Brand Box - w kontekście reprezentacji firmy.
 8. Typy klientów. Metody NLP.
 9. Język korzyści jako technika reprezentacji firmy.
 10. Budowanie długotrwałych relacji z klientem.
-

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Szkolenie pozwoliło zwiększyć kompetencje w zakresie komunikowania się w zespole, pracy nad marką osobistą i tworzenia długofalowych relacji z klientem i wpłynęło na poprawę wizerunku firmy na rynku lokalnym. W obszarze wiedzy, Uczestnicy usługi rozwojowej poznali typy osobowości ludzi oraz sposoby komunikowania się poszczególnych typów i przełożyło się to na pozytywne relacje w zespole i docelowo na efektywność ekonomiczną firmy. Uczestnicy nauczyli się definiować najistotniejsze elementy marki osobistej i poznali instrumenty, dzięki którym świadomie będą budować dobry wizerunek firmy, w której pracują, co przełoży się na świadome budowanie i prowadzenie długofalowych relacji z klientami firmy i potencjalnymi jej klientami. Uczestnicy usługi nauczyli się również rozpoznawać i definiować typy klientów oraz stosować w stosunku do nich odpowiedni „język korzyści”. W obszarze umiejętności, Uczestnicy usługi rozwojowej potrafią dobierać odpowiednie metody kontaktu w zależności od typu klienta. Wzmocnione zostały umiejętności w zakresie budowania marki mikroprzedsiębiorstwa na rynku lokalnym. Uczestnicy posiadli również niezbędne kompetencje społeczne w obszarze rozwoju umiejętności komunikacyjnych. Uzyskali zdolność kształtowania samorozwoju w życiu zawodowym oraz zdolności w utrzymaniu prawidłowych relacji międzyludzkich w kontaktach służbowych, uwzględniając etyczny kontekst własnego postępowania. Podniesienie poziomu wiedzy i kompetencji Uczestników szkolenia istotnie wpłynęło na poprawę wizerunku firmy i public relations, co skutkować będzie zwiększeniem przychodu firmy o 3% do końca grudnia 2019 roku, w porównaniu do roku 2018.

Grupa docelowa

właściciele i oddelegowani pracownicy firmy

Informacje dodatkowe

każdego dnia szkolenia o godzinie 12:00 odbędzie się 15-minutowa przerwa

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	1. Typy osobowości według Hipokratesa.	2019-06-28	08:00	10:00	2:00
2	Test roli w teamie	2019-06-28	10:00	12:00	2:00
3	Praktyczna analiza sposobów komunikowania się poszczególnych typów osobowości	2019-06-28	12:00	16:00	4:00
4	Praktyczna analiza sposobów komunikowania się poszczególnych typów osobowości - wypracowanie i wdrożenie konkretnych zaleceń.	2019-06-28	16:00	18:45	2:45
5	Branding i personal branding - wprowadzenie do tematu.	2019-07-01	08:00	09:30	1:30
6	Aspekty tworzenia marki osobistej i firmowej.	2019-07-01	09:30	13:00	3:30
7	Wizerunek marki czyli public relations w mikroprzedsiębiorstwie - jak dbać z poziomu właściciela firmy i z poziomu pracownika?	2019-07-01	13:00	14:00	1:00
8	Personal Brand Box - w kontekście reprezentacji firmy.	2019-07-01	14:00	16:00	2:00
9	Personal Brand Box - w kontekście reprezentacji firmy - wypracowanie własnych PBB na potrzeby konkretnych potrzeb indywidualnych i firmy - praca w zespołach	2019-07-01	16:00	18:45	2:45
10	Typy klientów. Metody NLP.	2019-07-02	08:00	12:00	4:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11	Język korzyści jako technika reprezentacji firmy - wprowadzenie do tematu	2019-07-02	12:00	14:00	2:00
12	Język korzyści jako technika reprezentacji firmy - praca zespołowa	2019-07-02	14:00	17:00	3:00
13	Budowanie długotrwałych relacji z klientem	2019-07-02	17:00	18:30	1:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Natalia Saroka
Obszar specjalizacji	prowadzenie szkoleń sprzedażowych, rozwojowych oraz w zakresie umiejętności
Doświadczenie zawodowe	Macani Academy. The International Coach, Trainer and Therapist Network. Certyfikat "Eneagram-practic". Trenerzy Helen i Jack Macani, Cypr. Centrum NLP w Mińsku. Certyfikat „NLP-master”. Certyfikat „NLP-practitioner”. I Międzynarodowa naukowo-praktyczna konferencja „Psychologia biznesu”. Praca w sektorze „Wiedza psychologiczna a PR”.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	wieloletnie doświadczenie w przeprowadzaniu szkoleń z następującej tematyki: Techniki sprzedaży Pokonywanie obiekcji i oporów klienta Skuteczna prezentacja Sprzedaż przez telefon Sprzedaż nowych towarów i usług Obsługa klienta Metody NLP w sprzedaży Kultura organizacyjna – metody zarządzania Zarządzanie czasem – plany i „spadające” sprawy Wyznaczanie celów metodą specyfikacji Umiejętności komunikacyjne Analiza potrzeb szkoleniowych Opracowywanie programów szkoleniowych, narzędzi oraz materiałów szkoleniowych Organizację i przeprowadzanie szkoleń, Rozwój oraz wdrażanie kompleksowych programów rozwojowych, Przygotowywanie oraz nadzór nad realizacją planu szkoleń, Sporządzanie raportów oraz dokumentacji szkoleniowej i poszkoleniowej.

Wykształcenie	2007 - 2011 Szkoła Nauk Społecznych, PAN Warszawa. Studia doktoranckie. Temat pracy doktorskiej „Motywacja kobiet przedsiębiorczyń: 5 portretów” 2002 - 2004 Uniwersytet im.A.Mickiewicza w Poznaniu. Wydział nauk społecznych. Studium podyplomowe „Psychologia w zarządzaniu”. 1997 - 2002 Uniwersytet Państwowy im.J.Kupały w Grodnie. Wydział psychologii. Studia magisterskie. 2000-2002 Instytut edukacji podyplomowej w Grodnie. Studium podyplomowe „Finanse i kredyt”.
---------------	---

Lokalizacja usługi

Adres: Legionowa 14/16 15-099 Białystok, woj. podlaskie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Lokale Akademii Nauki	Warunki logistyczne:
---	----------------------