

# Sales in English

## Usługa archiwalna

### Informacje o usłudze

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

Numer usługi		<b>2019/08/16/8106/443479</b>	
Cena netto	<b>3 500,00 zł</b>	Cena brutto	<b>3 500,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>437,50 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>437,50</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>8</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-11-15</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-11-15</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-08-16</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-11-08</b>
Maksymalna liczba uczestników		8	
Kategoria główna KU		<b>Zarządzanie i organizacja</b>	
Kategorie dodatkowe KU		<b>Rozwój osobisty</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> 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?	<b>Nie</b>
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>DORADKOM Dorota Jaworska</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Dorota Jaworska</b>	Telefon	<b>+48 606 498 770</b>
E-mail	<b>biuro@doradkom.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Poznanie zwrotów i słówek w języku angielskim przydatnych w procesie sprzedaży oraz nabycie umiejętności efektywnej komunikacji z klientem/ Broadening the business vocabulary needed when working with clients by preparing the list of essential phrases and words, as well as communication skills' improvement during the sales process.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

1. Wprowadzenie w temat/Icebreaker.
2. Status quo moich kompetencji sprzedażowych / What is a status of my sales competence?
3. Badanie potrzeb klienta/Customer needs as a key factor in sales.
4. Komunikacja werbalna i niewerbalna z elementami Insights Discovery / Body language and verbal communication (including Insights Discovery methodology).
5. Skuteczne spotkanie biznesowe / Powerful business meeting.
6. Sposoby na stres/Dealing with stress.
7. Obsługa posprzedażowa/After-sales service.

### Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- stworzenie listy przydatnych zwrotów i słówek w kontakcie z klientem/preparing the list of essential phrases and words needed in contact with clients;
- doskonalenie umiejętności prowadzenia skutecznych i interesujących prezentacji sprzedażowych

(kontakt bezpośredni)/effective and interesting sales presentation in a direct contact with clients - skill's improvement,

- umiejętne wykorzystywanie mowy ciała i siły głosu podczas spotkań biznesowych/use of relevant body language and tone of voice during the business meetings;

- radzenie sobie ze stresem przed spotkaniem sprzedażowym/dealing with the stress before meetings;

- efektywne badanie potrzeb Klienta/successful researching the customer's needs;

- doskonalenie umiejętności utrzymywania i budowania relacji z Klientem poprzez dobór stylu komunikacji do typu osobowości klienta (poznane podstaw Insights Discovery)/building and maintaining relations with clients by adjusting the appropriate communication style to client's personality type - skills' improvement including Insights Discovery methodology.

---

## Grupa docelowa

- Osoby odpowiedzialne za sprzedaż i obsługę klienta w firmie/People responsible for sales and customer service in the company
- poziom znajomości języka angielskiego: min. B1/Level of English at least B1

---

## Opis warunków uczestnictwa

Jest możliwość zorganizowania szkolenia/warsztatów zamkniętych dla pracowników danej firmy. Wówczas warunki współpracy ustalane są indywidualnie/It is possible to conduct this training internally for employees of the company. Then, the conditions are established individually.

---

## Materiały dydaktyczne

Skrypt, przykładowe scenariusze rozmów, zwroty, słówka/Educational material containing

---

## Informacje dodatkowe

Przed zapisaniem się na usługę wymagany jest kontakt emailowy z organizatorem (firmą DORADKOM) celem potwierdzenia ilości wolnych miejsc na szkoleniu. Szkolenie jest zwolnione z VAT tylko i wyłącznie gdy przedsiębiorca otrzyma dofinansowanie w wysokości min. 70% z BUR. Informację o wysokości dofinansowania proszę przekazać drogą emailową [biuro@doradkom.pl](mailto:biuro@doradkom.pl) przed zapisaniem się na usługę.

---

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Wprowadzenie w temat/Icebreaker	2019-11-15	09:00	09:30	0:30

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2	Status quo moich kompetencji sprzedażowych / What is a status of my sales competence?	2019-11-15	09:30	10:30	1:00
3	Przerwa kawowa/Coffee break	2019-11-15	10:30	10:45	0:15
4	Badanie potrzeb klienta/Customer needs as a key factor in sales	2019-11-15	10:45	12:15	1:30
5	Przerwa obiadowa/Lunch time	2019-11-15	12:15	13:00	0:45
6	Komunikacja werbalna i niewerbalna z elementami Insights Discovery / Body language and verbal communication (including Insights Discovery methodology)	2019-11-15	13:00	14:30	1:30
7	Przerwa kawowa/Coffee break	2019-11-15	14:30	14:45	0:15
8	Skuteczne spotkanie biznesowe / Powerful business meeting	2019-11-15	14:45	15:45	1:00
9	Sposoby na stres/Dealing with stress	2019-11-15	15:45	16:15	0:30
10	Przerwa kawowa/Coffee break	2019-11-15	16:15	16:30	0:15
11	Obsługa posprzedażowa/After-sales service	2019-11-15	16:30	16:45	0:15
12	Podsumowanie , sprawy organizacyjne, plan działania/Summary, survey, action plan	2019-11-15	16:45	17:00	0:15

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Dorota Jaworska</b>
Obszar specjalizacji	szkolenia, coaching i doradztwo biznesowe - sprzedaż, obsługa klienta, kompetencje zarządcze, organizacja pracy

Doświadczenie zawodowe	HR Business Partner Time2Work Sp. z o.o., HR Business Partner TimeTax Sp. z o.o., Dyrektor Zarządzająca DoradKom, założycielka Akademii Coachingu Dorota Jaworska i Kulinarnej Akademii Coachingu. Coach ACC ICF, praktyk, doradca biznesowy, certyfikowany Trener Biznesu House of Skills, Akredytowany Konsultant Insights Discovery™, członek ICF Polska. Posiada ponad 17 letnie doświadczenie w obszarze HR. Doświadczony coach i trener biznesu. Specjalizuje się w coachingu biznesowym i komunikacji wewnętrznej. Autorka wielu publikacji i porad eksperckich oraz recenzji książek z obszaru coachingu, komunikacji wewnętrznej, sprzedaży, obsługi klienta i HR. Ambassador of SPARKLE self-coaching global CSR programme for POLAND. W 2019 roku absolwentka International Human Resources Management UE we Wrocławiu.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Na swoim koncie ma ponad 1800h szkoleniowych, ponad 800h coachingowych i ponad 1300h doradztwa. Referencje znajdują się na <a href="http://www.doradkom.pl">www.doradkom.pl</a>
Wykształcenie	wyższe

## Lokalizacja usługi

<p>Adres:  <b>Wrocławska 133</b>  <b>45-837 Opole, woj. opolskie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:  <b>Centrum Biznesu znajduje się naprzeciwko Centrum Handlowego Karolinka w Opolu</b></p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------