



## Kurs Przedstawiciel handlowy - doradca klienta

Numer usługi 2024/02/20/30963/2077326

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

40,00 PLN brutto/h

40,00 PLN netto/h

OŚRODEK  
SZKOLENIA  
DOKSZTAŁCANIA I  
DOSKONALENIA  
KADR KURSOR  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Przemysł / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 60 h

📅 08.07.2024 do 26.07.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupa docelowa kursu "Przedstawiciel Handlowy - Doradca Klienta" to osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności sprzedażowych, obsługi klienta i negocjacyjnych. Kurs dedykowany jest zarówno początkującym, jak i doświadczonym przedstawicielom handlowym, pragnącym doskonalić się w budowaniu trwałych relacji handlowych, prezentacji produktów oraz zrozumieniu procesu sprzedażowego. Obejmuje także aspekty komunikacji, zarządzania czasem, pracy zespołowej oraz podstawy marketingu i prawa handlowego.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	9
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	60
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników w kompleksową wiedzę i umiejętności z zakresu handlu, obsługi klienta i technik sprzedażowych. Kurs dąży do przygotowania do efektywnej pracy w sprzedaży poprzez rozwijanie kompetencji w obszarze negocjacji, budowania relacji z klientem, prezentacji produktów oraz zrozumienia kluczowych aspektów prawnych i marketingowych związanych ze sprzedażą.

<https://www.kursor.edu.pl/szkolenia/oferta>

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Celem szkolenia jest dostarczenie kompleksowej wiedzy i umiejętności z obszaru handlu, negocjacji i obsługi klienta, przygotowując uczestników do efektywnej pracy poprzez rozwijanie kompetencji w prezentacji oferty, budowaniu relacji z klientem oraz zrozumieniu procesu sprzedażowego.	Efekty oceniane są poprzez praktyczne zadania, symulacje negocjacji i prezentacji, testy sprawdzające znajomość procesu sprzedażowego. Weryfikacja obejmuje również umiejętność radzenia sobie z sytuacjami trudnymi, skuteczną komunikację, zarządzanie czasem i współpracę zespołową.	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Inne kwalifikacje

### Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

tak

### Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC

# Program

## Wprowadzenie do handlu i obsługi klienta

- Definicja roli przedstawiciela handlowego.
- Zasady profesjonalnej obsługi klienta.

## Techniki sprzedażowe i negocjacyjne

- Skuteczne techniki sprzedażowe.
- Umiejętność negocjowania warunków handlowych.

## Proces sprzedaży i planowanie działań

- Etapy procesu sprzedażowego.
- Planowanie działań sprzedażowych.

## Obsługa klienta na wysokim poziomie

- Budowanie pozytywnego doświadczenia klienta.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami.

## Budowanie relacji handlowych

- Zasady budowania trwałych relacji z klientem.
- Komunikacja interpersonalna.

## Prezentacja produktów i usług

- Techniki prezentacji oferty handlowej.
- Tworzenie atrakcyjnych argumentów sprzedażowych.

## Komunikacja werbalna i niewerbalna

- Skuteczna komunikacja słowna.
- Elementy komunikacji niewerbalnej.

## Zarządzanie czasem w pracy handlowca

- Planowanie czasu pracy.
- Ważność zadań.

## Praca w zespole handlowym

- Rola przedstawiciela handlowego w zespole.
- Współpraca z innymi działami firmy.

## Podstawy marketingu i reklamy

- Zasady marketingu w sprzedaży.
- Wykorzystanie narzędzi reklamowych.

## Aspekty prawne w sprzedaży

- Podstawy prawa handlowego.
- Przestrzeganie przepisów ochrony konsumenta.

Certyfikat ukończenia kursu- każdy uczestnik przed przystąpieniem do egzaminu nadającego kwalifikacje otrzyma:

Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

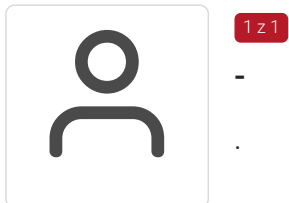
# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 400,00 PLN
Koszt usługi netto	2 400,00 PLN
Koszt godziny brutto	40,00 PLN
Koszt godziny netto	40,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	200,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notatnik, długopis, teczka szkoleniowa, skrypt tematyczny

## Informacje dodatkowe

Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji. Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia. W związku z powyższym przedstawiony harmonogram może ulec zmianie - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

## Adres

ul. Sybiraków 31  
37-700 Przemyśl  
woj. podkarpackie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Jolanta Krzak**

**E-mail** [szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl](mailto:szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 500 177 049