



## Certyfikat kwalifikacji: Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy - Kierunek Kariera Zawodowa

Numer usługi 2024/03/11/46312/2093450

3 198,00 PLN brutto

2 600,00 PLN netto

799,50 PLN brutto/h

650,00 PLN netto/h

Francusko-Polska  
Izba Gospodarcza

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 4 h

📅 29.10.2024 do 29.10.2024

## 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>	<ol style="list-style-type: none"><li>Najważniejsze korzyści dla uczestnika<ol style="list-style-type: none"><li>Formalne potwierdzenie przygotowania do wykonywania danego zawodu w ramach systemu obowiązującego w całej UE;</li><li>Uzyskanie certyfikatu - dokumentu honorowanego w całej UE;</li><li>Uzyskanie informacji o ew. obszarach do rozwoju;</li><li>Poprawa swojej pozycji na rynku pracy poprzez oficjalne potwierdzenie kwalifikacji.</li></ol></li><li>Korzyści dla pracodawcy<ol style="list-style-type: none"><li>Wykorzystanie gotowego i ujednoliconego systemu oceny kwalifikacji;</li><li>Zweryfikowanie kwalifikacji kandydata lub pracownika;</li><li>Określenie kierunków rozwoju (bez potrzeby przeprowadzania osobnego AC);</li><li>Zaoferowanie pracownikowi możliwości zdobycia certyfikatu zgodnego z wymaganiami Europejskiej Ramy Kwalifikacji – jednolitego systemu oceny kwalifikacji w UE</li></ol></li></ol> <p><b>Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Kariera Zawodowa.</b></p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna

<b>Liczba godzin usługi</b>	4
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	jest instytucją certyfikującą, o której mowa w art. 2 pkt 6 ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji lub podmiotem działającym na podstawie upoważnienia, o którym mowa w art. 47 ust. 2 tej ustawy
<b>Zakres uprawnień</b>	Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy

## Cel

### Cel edukacyjny

Zintegrowany System Kwalifikacji (ZSK) pozwala na formalne potwierdzanie kompetencji nabytych w ramach doświadczenia zawodowego, dla osób, które nie mają wykształcenia w danym zawodzie. Dzięki temu porównywanie kompetencji stanie się łatwiejsze i bardziej przejrzyste. Każda kwalifikacja wpisana do ZSK posiada swój szczegółowy opis, wymagania niezbędne do jej uzyskania, proces kształcenia, a także przypisany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Egzaminowany posiada wiedzę i umiejętności w zakresie aktywnego prowadzenia sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych.	Certyfikacja składa się z testu wiedzy, scenek i rozmowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych

### Cel biznesowy

Certyfikat to dowód na posiadanie zestawu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych pozwalających na efektywne zaplanowanie, prowadzenie i monitorowanie procesu sprzedaży oraz obsługi po-sprzedażowej klientów biznesowych.

Walidacja zdobytego doświadczenia umożliwi każdej czynnej zawodowo osobie uzyskanie certyfikatu zawodowego. Dzięki walidacji kompetencji możemy oficjalnie potwierdzać nasze umiejętności, których uczymy się przez całe życie w naszej pracy. Można uzyskać oficjalny dyplom, bez zapisywania się do szkoły czy na uczelnię.

### Efekt usługi

#### W zakresie planowania działań sprzedażowych i monitorowania ich efektów:

- Sporządzanie planu działań sprzedażowych w oparciu o otrzymane cele – czyli zdolność do planowania działań sprzedażowych adresowanych do określonej grupy docelowej;
- Monitorowanie całościowych wyników sprzedażowych – czyli wiedza z zakresu raportowania procesu sprzedaży;
- Przygotowanie spotkań z klientem – czyli umiejętność zaplanowania sposobu dotarcia do osób decyzyjnych i nawiązania z nimi kontaktu.

#### W zakresie prowadzenia procesu sprzedaży:

- Inicjowanie kontaktu z klientem – czyli wiedza z zakresu autoprezentacji i umiejętność efektywnego nawiązania biznesowej relacji z klientem;
- Składanie propozycji zakupu – czyli zdolność do doboru i przedstawienia oferty adekwatnej do sytuacji klienta;

- Ustalanie warunków oferty – czyli zdolność do efektywnego negocjowania kontraktu w ramach otrzymanych warunków brzegowych;
- Przyjmowanie zamówienia i zamknięcie transakcji – czyli wiedza o zasadach i warunkach rozpoczęcia realizacji zamówienia;

**W zakresie obsługi po-sprzedażowej:**

- Prowadzenie obsługi po-sprzedażowej – czyli zdolność do utrzymywania długofalowych i korzystnych biznesowo relacji z klientem i wykorzystania w tym celu stosownych narzędzi: CRM, rekomendacje, sprzedaż komplementarna, badania satysfakcji.
- Monitorowanie realizacji zamówienia – czyli wiedza z zakresu efektywnego nadzoru nad realizacją zamówienia i procesem rozliczeń oraz wiedza z zakresu obsługi reklamacji;
- Wspieranie klienta zgodnie z polityką swojej organizacji – czyli wiedza o zasadach i o metodach wspierania klientów biznesowych w użytkowaniu lub promowaniu i dalszej odsprzedaży nabytych towarów i usług.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Kompetencje oceniane są podczas egzaminu przez wykwalifikowany zespół trenerów zawodowych i asesorów, którzy sprawdzają wiedzę w drodze testu wiedzy, kontekstowego badania kompetencji, a także rozmowy na podstawie 30 pytań i odegrania scenki symulującej autentyczną sytuację

# Kwalifikacje

## Kwalifikacje zarejestrowane w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji

<b>Kwalifikacje</b>	Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy
<b>Kod kwalifikacji w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji</b>	12637
<b>Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację</b>	Francusko-Polska Izba Gospodarcza
<b>Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR</b>	Nie
<b>Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego</b>	Francusko-Polska Izba Gospodarcza
<b>Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR</b>	Nie

## Program

**Walidacja oznacza potwierdzenie. Walidacja kwalifikacji handlowych to uzyskanie formalnego potwierdzenia posiadania umiejętności w obszarze: *Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy.***

Certyfikat to dowód na posiadanie zestawu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych pozwalających na efektywne zaplanowanie, prowadzenie i monitorowanie procesu sprzedaży oraz obsługi po-sprzedażowej klientów biznesowych.

Kada osoba niezależnie od wieku, narodowości, statusu, która może wykazać się doświadczeniem bezpośrednio związanym z przedmiotową certyfikacją – bez względu na to, czy dany zawód był wykonywany w sposób ciągły, czy też nie - może ubiegać się o potwierdzenie nabytego doświadczenia.

Opis Walidacji:

- **Ile czasu trwa Sesja Walidacyjna?**

Czas weryfikacji efektów uczenia się wynosi 4 godziny. Kandydat jest jednak proszony o zarezerwowanie sobie całego dnia na certyfikację. Najpóźniej na 2 tygodnie przed wyznaczonym terminem Sesji Walidacyjnej, Kandydat zostanie poinformowany o jej szczegółowych godzinach.

- **Co się składa na „egzamin”?**

Certyfikacja składa się z trzech aktywności: **testu wiedzy** - symulacji w skład, której wchodzi badanie kontekstowe oraz scenka i rozmowy. Ten test nie może przekroczyć 1/3 długości całego egzaminu. Podczas rozmowy każdy uczestnik ma zadawane pytania dotyczące kompetencji sprzedażowych, za które otrzymuje punkty, które wpływają na ogólny wynik walidacji. Dodatkowo kandydat będzie rozwiązywał **case study**, które będą opisywały sytuacje związane z procesem obsługi Klienta oraz odgrywał **scenki** na podstawie przekazanych konkretnych opisów sytuacji „zawodowych”, dzięki którym zostaną zweryfikowane umiejętności w trakcie wykonywania określonych zadań imitujących realne sytuacje.

- **Ilu jest asesorów?**

Walidację będzie prowadziło dwóch doświadczonych asesorów.

- **Gdzie odbywa się walidacja?**

Walidacja odbywa się w siedzibie CCIFP, przy Al. Jerozolimskich 93 w Warszawie. Biura znajdują się w bezpośrednim sąsiedztwie Dworca Centralnego.

- **Jaki jest sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne niezbędne do prawidłowego prowadzenia walidacji?**

CCIFP zapewnia osobom, które przystąpią do walidacji, pomieszczenie umożliwiające samodzielną pracę. W trakcie przeprowadzania weryfikacji osoby przystępujące do walidacji nie będą mogły korzystać z urządzeń mobilnych.

- **Czy jest możliwość odwołania się?**

Tak, w CCIFP zapewniamy możliwość odwołania się od decyzji kończącej walidację.

- **Czy jest możliwość identyfikowania i dokumentowania dotychczas zdobytych Zaliczeń?**

Tak, CCIFP zapewnia wsparcie osobom zainteresowanym uzyskaniem kwalifikacji rynkowej w zakresie identyfikowania efektów uczenia się. Dopuszczamy możliwość zaliczenia jednego z zestawów efektów uczenia się, pod warunkiem że zaświadczenie potwierdzające weryfikację jednego z zestawów efektów uczenia się zostało wydane przez instytucję certyfikującą funkcjonującą w ramach Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji oraz jeśli dokument ten został wydany w ciągu ostatnich 12 miesięcy liczonych od dnia rozpoczęcia weryfikacji efektów uczenia się.

- **Z jakim wynikiem ‘zalicza się’ egzamin?**

Certyfikat uzyskuje się po otrzymaniu łącznie min. 75%.

- **Jak długo czeka się na wyniki egzaminu**

Informacje o wynikach Walidacji kandydat otrzyma w przeciągu 7 dni roboczych, licząc od następnego po sesji, dnia roboczego. Wersja papierowa zostanie dostana w przeciągu 14 dni roboczych, licząc od dnia poinformowania o wyniku drogą elektroniczną.

## 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 przypadający na 1 uczestnika brutto	3 198,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	799,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	650,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Egzaminowany otrzyma test wiedzy oraz opisane konkretne sytuacje zawodowe potrzebne do odegrania scenki.

### Warunki uczestnictwa

Warunki przystąpienia do walidacji

Kandydat musi udokumentować ukończenie ośmioletniej szkoły podstawowej lub gimnazjum (uzyskanie kwalifikacji pełnej z 3 poziomem Polskiej Ramy Kwalifikacji).

**Po otrzymaniu certyfikaty Kandydat będzie posługiwał się dokumentem odpowiadającym 4 poziomowi Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji.**

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji rynkowej i warunki przedłużenia jego ważności

**Certyfikat jest ważny 5 lat.**

## Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP Kraków w ramach projektu Kierunek Kariera Zawodowa

Więcej informacji: <https://www.ccifp.pl/szkolenia/certyfikacjazawodow/proces-walidacji.html>

## Adres

al. Aleje Jerozolimskie 93

02-001 Warszawa

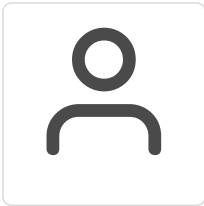
woj. mazowieckie

Siedziba Francusko-Polskiej Izby Gospodarczej

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

## Kontakt



**Julia Drużkowska**

**E-mail** [julia.druzkowska@ccifp.pl](mailto:julia.druzkowska@ccifp.pl)

**Telefon** (+48) 571 608 116