



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

Numer usługi 2024/03/11/46312/2093452

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

📅 02.12.2024 do 02.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ol style="list-style-type: none">Najważniejsze korzyści dla uczestnika<ol style="list-style-type: none">Formalne potwierdzenie przygotowania do wykonywania danego zawodu w ramach systemu obowiązującego w całej UE;Uzyskanie certyfikatu - dokumentu honorowanego w całej UE;Uzyskanie informacji o ew. obszarach do rozwoju;Poprawa swojej pozycji na rynku pracy poprzez oficjalne potwierdzenie kwalifikacji.Korzyści dla pracodawcy<ol style="list-style-type: none">Wykorzystanie gotowego i ujednoliconego systemu oceny kwalifikacji;Zweryfikowanie kwalifikacji kandydata lub pracownika;Określenie kierunków rozwoju (bez potrzeby przeprowadzania osobnego AC);Zaoferowanie pracownikowi możliwości zdobycia certyfikatu zgodnego z wymaganiami Europejskiej Ramy Kwalifikacji – jednolitego systemu oceny kwalifikacji w UE <p>Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Kariera Zawodowa.</p>
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Liczba godzin usługi	4
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
Zakres uprawnień	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

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

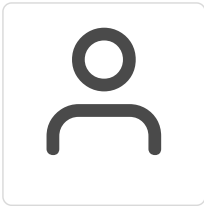
woj. mazowieckie

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

Telefon (+48) 571 608 116