



Francusko-Polska
Izba Gospodarcza

Brak ocen dla tego dostawcy

Certyfikat kwalifikacji: Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec. Kwalifikacja wolnorynkowa. Kierunek Kariera Zawodowa.

Numer usługi 2024/03/11/46312/2093633

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 5 h

📅 06.09.2024 do 06.09.2024

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

688,80 PLN brutto/h

560,00 PLN netto/h

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	31-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Liczba godzin usługi	5
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	Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży do klientów biznesowych - handlowiec

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, wygodne dla pracodawców i sprawiedliwe dla pracowników. 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
Egzaminujący posiada umiejętności w ramach tworzenia oferty, planowania i prowadzenia sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych.	Egzaminujący podchodzi do testu wiedzy oraz bierze udział w rozmowie i symulacji scenki.	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 analizy rynku i przygotowania planu sprzedaży:

- Analizowanie wskazanego segmentu rynku – czyli wiedza z zakresu określania celów sprzedażowych;
- Sporządzanie planu sprzedaży – czyli zdolność do stawiania celów, planowania działań sprzedażowych swoich i podległego zespołu, identyfikowania koniecznych zasobów oraz monitorowania procesu sprzedaży;
- Przygotowanie spotkań z klientem – czyli umiejętność zaplanowania sposobu dotarcia do osób decyzyjnych i nawiązania z nimi kontaktu.

W zakresie kierowania procesem sprzedaży:

- Inicjowanie kontaktu z klientem – czyli wiedza z zakresu autoprezentacji i umiejętność efektywnego nawiązania biznesowej relacji z klientem;
- Przygotowanie oferty – czyli umiejętność rozpoznania sytuacji klienta i doboru adekwatnej oferty;
- Prezentacja oferty i negocjacja warunków – czyli zdolność do dopasowania oferty do klienta i umiejętność negocjowania kontraktu;
- Finalizacja kontraktu – czyli zdolność do uzgadniania sposobu realizacji kontraktu i planowania działań zespołu projektowego;
- Prowadzenie obsługi po-sprzedazowej – czyli zdolność do utrzymywania długofalowych i korzystnych biznesowo relacji z klientem i wykorzystania w tym celu stosownych narzędzi: CRM, rekomendacje, sprzedaż komplementarna, badania satysfakcji.

Koordynowanie procesu realizacji kontraktu:

- Monitorowanie realizacji kontraktu – czyli wiedza z zakresu efektywnego nadzoru nad realizacją projektów;
- Koordinacja prac zespołu projektowego – czyli umiejętność zarządzania zespołem projektowym z wykorzystaniem podziału zadań, komunikacji i motywowania.
- Zarządzanie reklamacjami – czyli wiedza o obowiązujących regulacjach prawnych i zdolność do tworzenia procedur obsługi reklamacji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Kandydat podchodzi do testu wiedzy oraz bierze udział w odgrywaniu scenek na podstawie przekazanych konkretnych opisów sytuacji "zawodowych", dzięki którym zostaną zweryfikowane umiejętności w trakcie wykonywania określonych zadań imitujących realne sytuacje. Następnie odbywa rozmowę i odpowiada na zadawane mu pytania dotyczące kompetencji sprzedażowych.

Kwalifikacje

Kwalifikacje zarejestrowane w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji

Kwalifikacje	Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych - handlowiec
Kod kwalifikacji w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji	12640
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: *Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec.*

Certyfikat to dowód na posiadanie zestawu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych pozwalających na efektywne zarządzanie pracą zespołu oraz własną aktywnością w procesie sprzedaży: od planowania, poprzez tworzenie i dopasowanie oferty, aż po realizację kontraktu dla 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 5 godzin. 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	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	688,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	560,00 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

Materiały do testu wiedzy oraz do odegrania scenek zostaną przekazane uczestnikom podczas egzaminu

Warunki uczestnictwa

Warunki przystąpienia do walidacji

Kandydat musi udokumentować ukończenie ośmioletniej szkoły podstawowej lub gimnazjum (uzyskanie kwalifikacji pełnej z 4 poziomem Polskiej Ramy Kwalifikacji).

Po otrzymaniu certyfikaty Kandydat będzie posługiwał się dokumentem odpowiadającym 5 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
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Julia Drużkowska

E-mail julia.druzkowska@ccifp.pl

Telefon (+48) 571 608 116