



Fundacja Rozwoju
Inteligentnych
Specjalizacji



Sprzedaż z wsparciem cyfrowym - forma zdalna

Numer usługi 2024/03/18/50129/2099543

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.06.2024 do 26.06.2024

4 680,00 PLN brutto

4 680,00 PLN netto

234,00 PLN brutto/h

234,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa kursu Sprzedaż z wsparciem cyfrowym to osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności sprzedażowych, obsługi klienta i negocjacyjnych. Kurs dedykowany jest zarówno początkującym, jak i doświadczonym pracownikom i właścicielom firm, pragnącym doskonalić się w budowaniu trwałych relacji handlowych, prezentacji produktów i usług oraz zrozumieniu procesu sprzedażowego. Obejmuje także aspekty komunikacji, zarządzania czasem, pracy zespołowej oraz podstawy marketingu i prawa handlowego.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	23-06-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników w kompleksową wiedzę i umiejętności z zakresu handlu, obsługi klienta i technik sprzedażowych w sprzedaży usług i produktów. 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
Uczestnik rozumie i definiuje rolę przedstawiciela handlowego w kontekście sprzedaży cyfrowej i tradycyjnej.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik efektywnie negocjuje warunki handlowe wykorzystując narzędzia cyfrowe.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje działania sprzedażowe, wykorzystując narzędzia cyfrowe do automatyzacji procesów.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik skutecznie radzi sobie z trudnymi sytuacjami i obiekcjami klientów online.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje zasady budowania długotrwałych relacji z klientami online.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik tworzy i realizuje atrakcyjne prezentacje produktów/usług w mediach społecznościowych i innych platformach online.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej w wideokonferencjach i prezentacjach online.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik efektywnie planuje i zarządza czasem pracy, korzystając z cyfrowych narzędzi organizacyjnych.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik współpracuje z innymi działami firmy i członkami zespołu za pomocą platform cyfrowych.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia marketingu cyfrowego do wsparcia sprzedaży.	1. Analiza wyników testów przeprowadzonych na rozpoczęcie i zakończenie szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	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	Fundacja Biznes Odpowiedzialny Społecznie
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	tak
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

1. Wprowadzenie do handlu 4.0 i obsługi klienta

- Definicja roli przedstawiciela handlowego w erze cyfrowej.
- Nowoczesne zasady profesjonalnej obsługi klienta.

2. Techniki sprzedażowe i negocjacyjne w środowisku cyfrowym

- Skuteczne techniki sprzedaży online i offline.
- Strategie negocjacyjne dostosowane do różnych platform handlowych.

3. Proces sprzedaży i planowanie działań w kontekście cyfryzacji

- Cyfrowe etapy procesu sprzedażowego.
- Planowanie i automatyzacja działań sprzedażowych z użyciem narzędzi CRM.

4. Obsługa klienta na wysokim poziomie z wykorzystaniem technologii

- Techniki budowania pozytywnych doświadczeń klienta online.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w środowisku wirtualnym.

5. Budowanie relacji handlowych w epoce cyfrowej

- Zasady budowania trwałych relacji z klientem online.
- Efektywna komunikacja interpersonalna za pośrednictwem mediów cyfrowych.

6. Prezentacja produktów i usług w świecie cyfrowym

- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do prezentacji oferty handlowej.
- Tworzenie atrakcyjnych argumentów sprzedażowych w mediach społecznościowych.

7. Komunikacja werbalna i niewerbalna w kontakcie online

- Techniki skutecznej komunikacji słownej online.
- Znaczenie komunikacji niewerbalnej w wideokonferencjach.

8. Zarządzanie czasem w pracy handlowca z wykorzystaniem technologii

- Cyfrowe narzędzia do planowania i zarządzania czasem.
- Priorytetyzacja zadań w dynamicznym środowisku sprzedażowym.

9. Praca zespołowa w środowisku cyfrowym

- Integracja pracy handlowej z innymi działami firmy za pomocą platform współpracy.
- Budowanie efektywnych zespołów handlowych w przestrzeni wirtualnej.

10. Cyfrowy marketing i reklama

- Strategie marketingu cyfrowego wspierające sprzedaż.
- Wykorzystanie narzędzi reklamowych w mediach cyfrowych.

11. Aspekty prawne w sprzedaży online

- Podstawy prawa cyfrowego w kontekście handlu elektronicznego.
- Ochrona danych osobowych i prawa konsumenta w świecie cyfrowym.

12. Walidacja

- Przystąpienie do testu walidującego sprawdzającego wiedzę i umiejętności nabyte podczas szkolenia.
- Certyfikat dla uczestników, którzy pomyślnie zaliczą test.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Dzień 1	Mariusz Malinowski	24-06-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 3 Dzień 2	Mariusz Malinowski	25-06-2024	08:00	16:30	08:30
3 z 3 Dzień 3	Mariusz Malinowski	26-06-2024	08:00	12:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 680,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN

Koszt osobogodziny netto	234,00 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: 1



1 z 1

Mariusz Malinowski

Mariusz Malinowski to specjalista z bogatym doświadczeniem w dziedzinie IT, zarządzania projektami oraz sprzedaży, specjalizujący się w opracowywaniu i wdrażaniu zaawansowanych strategii biznesowych i sprzedażowych. W ciągu swojej kariery nawiązał długoterminowe umowy o współpracy z kilkunastoma sieciami franczyzowymi w Polsce, obejmującymi łącznie obsługę 800 przedsiębiorstw, co świadczy o jego wyjątkowych umiejętnościach w zakresie budowania relacji biznesowych i efektywnej sprzedaży. Jego ekspertyza jest potwierdzona przez certyfikaty Project Management Associate (IPMA) oraz ILM-5 od The Institute of Leadership and Management. Dodatkowo, od 2015 roku zasiada w Komitecie Monitorującym Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój przy Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii.

Malinowski jest specjalistą w wykorzystywaniu metod zarządzania zmianą, projektami, oraz strategii sprzedażowych do rozwijania marki, zwiększania ruchu w witrynach internetowych i obecności w social media. Dzięki jego inicjatywie zrealizowano liczne projekty z zakresu ekologii, społeczności lokalnej oraz zasobów ludzkich, pokazując jego wszechstronność i umiejętność dostosowania do różnych środowisk biznesowych.

W szkoleniach, Mariusz Malinowski skupia się na praktycznym wykorzystaniu technologii AI, takich jak ChatGPT i DALL-E 3, do optymalizacji procesów sprzedażowych i komunikacji w organizacji, pokazując, jak nowoczesne narzędzia mogą rewolucjonizować tradycyjne podejście do zadań.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia oraz materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Informacje dodatkowe

Osoba prowadząca może ulec zmianie.

Przerwy sygnalizowane są przez osobę prowadzącą i zapisywane na czacie w platformie szkoleniowej.

Na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów kształcenia usługa szkolenia będzie rejestrowana/nagrywana.

Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z urządzenia mobilnego z dostępem do Internetu z prędkością przesyłu co najmniej 5MB/s oraz wyposażonego w mikrofon, kamerę i głośnik.

Urządzenie powinno posiadać:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy;
- 2 GB pamięci RAM lub więcej;
- System operacyjny Windows, Mac OS, Linux, ChromeOS, Android, IOS - zalecane najnowsze wersje;

Szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce internetowej. Wymagane jest posiadanie jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera, Safari.

Kody dostępowe do usługi - zostaną wysłane przed szkoleniem

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą platformy LiveWebinar – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Program umożliwia prezentację ekranu.

Link wygaśnie po zakończeniu szkolenia.

Uczestnicy, trener oraz Operator Regionalny drogą mailową otrzymają dostęp tj. link i hasło przed rozpoczęciem szkolenia

Kontakt



Mariusz Malinowski

E-mail fundacjaris@gmail.com

Telefon (+48) 736 749 420